TINGDONG ANYU
DUDONG RENXIN

不可不知的说话**潜规则！**

听懂暗语

关键不在于你
听到什么，
而在于你
听懂什么！

读懂人心

黄志坚◎著

北京联合出版公司

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

听懂暗语，读懂人心

黄志坚　著

北京联合出版公司

图书在版编目（**CIP**）数据

听懂暗语，读懂人心／黄志坚著．—北京：北京联合出版公司，2012.12

ISBN 978-7-5502-1056-1

Ⅰ．①听…　Ⅱ．①黄…　Ⅲ．①人际关系学—通俗读物　Ⅳ．①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第240189号

听懂暗语，读懂人心

作者：黄志坚

选题策划：北

京时代光华图书有限公司

责任编辑：李征

特约编辑：宋媛

封面设计：柏拉图

版式设计：夏海波

责任校对：李燕子

北京联合出版公司出版

（北京市西城区德外大街83号楼9层　100088）

北京同文印刷有限责任公司印制　　新华书店经销

字数159千字　　787毫米×1092毫米　　1/16　　11.5印张

2012年12月第1版　2012年12月第1次印刷

印数　1-8000

ISBN 978-7-5502-1056-1

定价：28.00元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本社图书销售中心联系调换。电话：010-82894445

前言

“汉语八级考试”中的一段对话红极一时，对话中主人公小明那地道的中国式语言足以让老外感觉云里雾里。比如小明去找领导办事，于是产生了这样一段有趣的对话：

领导：你这是什么意思？

小明：没什么意思。意思意思。

领导：你这就不够意思了。

小明：小意思，小意思。

领导：你这人真有意思。

小明：其实也没有别的意思。

领导：那我就不好意思了。

小明：是我不好意思。

相信大多数中国人都明白以上的“意思”究竟是什么意思。这段对话不仅反映了中国语言的博大精深，也确实体现了中国人说话的含蓄。小明和领导都不愿意把话说明，全文没有一个“礼”字，“礼”却已经送了出去，而且不留把柄。

中国文化向来以含蓄为美。西方文化就与中国文化有着很大差异，西方人喜欢直接讲重点，而中国人则讲究铺垫，熟人见面还要寒暄个半天，七拐八拐才能谈到正事，就连说相声都喜欢在最后抖包袱。

这样看起来，中国人活得还真累，一辈子都要揣摩别人的心思，懵里懵懂的人多半会被人在背后嘲笑。举个常见的例子，你到别人家去做客，如果主人看看时间，说：“该吃晚饭了吧！”这么简单的一句话，就值得你从主人平时的个性、两人的关系、当时的情况等方面综合分析。主人说出这句话有多种可能性，也许是你坐得太久了，他已经不耐烦了，于是暗示你该走了；也许是他觉得你该请他到外面吃一顿；也许是他有心留你在家里吃顿便饭。

总之，一旦揣摩不准，弄错了主人的意思，就会给人留下“不识趣”的印象。朋友之间或许没什么，但如果这个“主人”是你的领导或者某件事的关键人物，日后他想起这件事，难免会认为你这个人话都听不懂，能干什么大事？所以，一句话听不懂，就有可能丧失一次机会。

现实虽然如此，但是，一旦你掌握了人际交往中的诀窍，你会因此获益良多，他人会觉得你机灵、懂事、体贴，你在职场或是生活中，一定会人见人爱。

我们无须责怪那些不喜欢明着说话的人，“明人不说暗话”的时代已经过去，人人都有自我保护的心理，有时候话不讲明也是为给他人留面

子，过分礼貌的背后也许是强烈的不满。一定不要满足于表面的称赞，要体会它背后隐含的是什么。

职场更是如此，领导、同事都习惯了话不明说，这就要求你凡事多动动脑子，多考虑一下。职场也像篮球场一样，最忌讳的就是个人英雄主义，很多项目都需要团结协作，一个人完成不了所有的工作。假如太自我，不仅惹得同事讨厌，领导也会看不惯。这样的错误经常发生在新人身上，他们总是过分自信，又急于做出成绩。这也无可厚非，谁也不是一开始就深谙职场之道的，慢慢成长自然会好，就怕听不懂别人的指点，继续犯错。

我们公司最近新招了一批大学毕业生，小王就是其中之一。也许是因为刚参加工作，小王急于想表现自己，工作起来总是过分努力，大包大揽，不太考虑其他同事的感受。几个月下来，与他同时入职的年轻人开始慢慢疏远他，带他的老同事也不是很喜欢他，经常半开玩笑地跟他说："还是你能干，要是每个招进来的人都像你一样能做事，我们也可以下岗了。"这话其实已经说得很明白了，无奈这个年轻人根本听不懂，还以为这只是前辈的玩笑话。

这位老同事私底下跟我说："这人是什么意思？什么事都揽着做，做又做不好，总需要我来收拾残局，大家给他提出的意见他根本听不进去，依旧我行我素。"

有的话说了一两次，再说就没意思了，老同事也懒得当面说他，只是向部门领导汇报工作的时候简单提了几句这个问题。领导更是精明，几个月下来自然也看得出来。有一次全部门开会，他把小王单提出来"夸奖"了一番："这段时间你确实很努力，对工作的态度也很积极，不过也别忘了多和同事们交流，大家一起进步嘛！"

小王听到"夸奖"自然非常欣喜，他完全没听出领导的意思，把领导的话当成了对自己的勉励。从此，他做事更加勤奋了，连下个班都要暗暗观察别人，只要还有一个人没走，他绝不离开办公室。工作中他继续大包大揽，抢着做需要几个人合作才能完成的工作。

又过了几个月，小王被调离了部门，安排到一个闲职上。按部门领导的话说：已经忍了他太久，要不是因为合同，早就把他炒了。

小王身上的问题还真不能怪领导和前辈不指明。这个社会人人都不愿得罪人，都想明哲保身，话说得太明白了有可能得罪人，你好不好与他们完全无关，提醒一两句那是责任心，但常常会是"言尽于此"。如果个人的领悟能力不够，理解不了弦外之音，那么领导和前辈就会觉

得你妨碍了他们，你最终的结果也就可想而知了。

作为一个社会人，除了要面对老板和同事，我们还要和许多人打交道。是人就会计较，无论是有利益牵扯的客户，还是亲密至极的恋人，或者是各种老朋友、新朋友，言语之间难免会有善意或恶意的“算计”。和客户谈判，听不懂，生意就一拍两散；和恋人相处，一句话没听懂，一顶“你不理解我”的大帽子就扣上来了；和老朋友交流，有事搁在心里，说起话来相互试探，友情就在这虚虚实实之间散光了……我们不得不硬着头皮应付这些问题，因为这就是生活。

人际暗语从古到今都有，想要用得得心应手，实在不是一件容易的事。日常的人际交往中布满了各种微妙的陷阱，想要绕开它们，我们不仅要听“懂”，也要会“接”，即对方说出什么，一听即懂，并且马上聪明地接话。这就需要我们在倾听和沟通上下点功夫，不仅仅耳朵和嘴在工作，大脑也要飞速运转，在含蓄的言语中，迅速抓住有效的信息。

目录

前言

第1章　委婉背后的真相，应付好了才能从容处世

中国式的“含蓄之美”

人为什么喜欢“话留三分”

听不出“弦外音”就会受伤

圆融是一种入世的智慧

学会暗语，为成功增添筹码

第2章　老板说的每句话都不能只听表面

最近工作怎么样

这个问题你有什么看法

这件事情再议吧

你太有个性了

你的创意很不错
总体不错，但有一点小瑕疵
我什么时候亏待过你
这话对别人我是不说的
你的业余生活一定很丰富
你就看着办吧
平时你都有什么爱好
我怎么没听你报告过
第3章　听出同事的话外音，提防“温柔一刀”
你现在忙不忙
我觉得他这个人还可以
老板真刻薄
你家条件真好
老板对你还挺关心的
我这个客户真烦人
这次也该轮到你了
其实没你什么事
你的想法真特别
我只是随便说说
大家都很关心你
第4章　朋友之间说实话更难
你还是仔细考虑一下

这不是钱不钱的问题
也许你可以试试别的
当然，我也不是说这样不好
你和男（女）朋友最近怎么样
你跟某某熟不熟
还不就那样
现在几点了
第5章　最亲近的人也会有“语言隔膜”
我不是想伤你的心
吃什么？随便
你现在在干吗
你想去就去吧
我不喜欢你的朋友
你挂电话吧
你和前任还有联系吗
我把你当亲人
你只是少了个机会
第6章　面对喜欢套话的人，谈话就是“步步惊心”
周末有什么安排
你一定刚毕业不久
那行特别好挣钱吧
我们顺路吗

你们家都是谁做饭
这件事我只告诉你
第7章　面试官究竟想了解什么
说得很详细，请总结一下
你的工作经历真丰富
其实你的条件真的很棒
其实这个职位也在招人
你上一份工作的待遇很好
什么时候能到岗
有男（女）朋友吗
我们确实需要一些年轻人
还有什么问题要问吗
请评价一下以前的老板
你认为自己的缺点是什么
请说一下个人的职业规划
第8章　商务谈判，善用耳朵慎用嘴
你们公司的名气不大
你们的价格并没有优势
我无权议价
最近市场波动很大
我们其实很有诚意
希望我们今天能够达成一致

我们的价格绝对公平

我们暂时休会

你们的资讯并不准确

第9章　饭桌上的话要是听不懂，别说你懂人际

有空儿聚一聚

给你介绍一个朋友

酒逢知己千杯少

听说你们很熟

希望多多提携

我干杯，你随意

第1章　委婉背后的真相，应付好了才能从容处世

中国自古以来就讲究委婉，忌讳有话直说，以免让人尴尬。在人际交往中，不懂得委婉地表达自己的意思，就容易得罪人，给人留下不好的印象，以致错过大好的机会。能够听懂委婉的暗示，才能做个识趣的人。

中国式的“含蓄之美”

中国自古以来推崇含蓄美，不喜欢过分直白。这也算是中国特有的审美情结。

对中国的传统艺术来说，含蓄已经成为美的评判标准。中国的诗词喜欢营造意境，专于“炼字”，用精练的文字表达无限的意境，“推敲”的典故也源于此。很多诗人以诗文浅露为俗，讲究句中有句、句外有句，诗文要饱含耐人寻味的深意。这就凸显出含蓄的艺术魅力。

中国画也不像西洋画那么写实。曾有人批评中国画毫无章法，其实这

恰恰是中国画的珍奇所在。中国的画家喜欢按心境随意抒发，追求一种若有若无的朦胧美，体现无尽之韵味，称得上含蓄。画是艺术品不是照片，看画的人想怎么解读就怎么解读，一幅画太实了反而会失去意境，水中月、镜中花才会让人无限地遐想。中国画有一种很典型的创作方法——留白，虚虚实实，更能淋漓尽致地表现意境。如“踏花归来马蹄香”这类主题，“香”怎么画？“踏花归来”又如何表现？按中国画的技法，不用画什么大场面，只要画一匹马，马蹄上沾上些花瓣，蝴蝶围着马蹄转，“踏花”有了，“香”也有了，颇显含蓄的真谛。

不仅仅是艺术作品，中国人也十分“含蓄”，这和我们推崇的道德教化有关。华夏文明和儒家思想密不可分，中国人过分守“礼”，假如一个人无所顾忌地表达自己的情感，就会被看成“离经叛道”之徒。因此，中国人习惯了低调谨慎，喜欢“含蓄”地为人处世。除了儒家学说，道教和佛教的兴盛，也深刻地影响了中国人的思维。佛教和道教都提倡“参悟”，追求一种意境，不喜欢太过张扬，不喜欢与人冲突，不喜欢举止外露。这同样也造成了中国人说话不喜欢明说，喜欢让对方领悟。

受传统观念的影响，中国人往往把自己的思想蕴藏在行为之下，说话的时候讲究“留白”，以含蓄为主。就拿中国的父母和子女来说，在过去很长一段时间里，甚至现在，子女都很少对父母直接说出“我爱你”，而父母听到这样的话后就算很开心，也会觉得有些害羞，往往不知该如何反馈。父母和子女之间尚且如此含蓄，更何况是其他人之间呢？

西方人向来追求个人主义，崇尚自由平等。他们更喜欢直白地表达自己的观点，至于别人怎么想不会考虑太多，不满就是不满，反对就是反对。而中国人说话经常指东打西、迂回婉转，不习惯这种说话方式的外国人听了，可能就会闹笑话了。

我有个同学，在一家外企工作。有一天公司里的外籍主管邀请他到家里做客。到了午餐时间，这位外籍主管邀请他一起用餐。按照中国人的习惯，主人这么说了，客人总是会推托一句，比如说“我刚吃过”，或者“我家里做着呢”，然后主人又会再请一次，客人才会半推半就地入席。可是，我的同学客气地说了一句“不饿”，外籍主管就真的以为他不饿，自己去吃饭了。这让我的同学感到十分尴尬，却也不好意思再说什么。

其实，外国人只是不喜欢强人所难，即使你看起来很需要帮助，你不开口，他会觉得你不需要，会认为你喜欢一个人干，或是别人帮忙会给你添麻烦。我的那位同学说了“不饿”，外籍主管自然就认定他不想

吃。这么小小的一件事，就可以反映出中外文化的差异。

这么看来，是中国独特的文化造就了中国人“意不直叙，情不直露”的含蓄。这与西方人的“直言直语”相比，不能说哪一种好，哪一种不好。不同的社会有不同的表达方式，人人都应该学着适应，身在中国就要能听懂身边人的“含蓄”，也要学着“含蓄”一点。

人为什么喜欢“话留三分”

中国有句俗话叫“话到嘴边留三分，不可全抛一片心”，意思是话不要说得太直，也不要说得太实，说出七八分，其余的让别人领会就好了。这个现象在当今社会尤其普遍，越来越多的人习惯用暗语交谈，不仔细听还真没办法体会“话中真意”。

“话留三分”的原因有很多，其中很重要的一个就是为了避免双方尴尬。中国人有一种天性，就是很在乎别人对自己的看法，如果直言相告，未免少了回旋的余地，可能会伤了彼此的面子，非常不合适。

一个老板打算在公司裁员时裁掉一名员工，于是叫来了该员工所在部门的负责人商量这件事。这名员工是该负责人的表弟，当初完全是看他的面子才招进来的，但考察了一段时间后却发现此人没有什么培养的空间。但是这个负责人又是自己的得力干将，眼下要辞退他的表弟，如果说得太直白，怕伤了这位老部下的面子，寒了他的心。

于是，老板对这个负责人说：“下半年公司准备裁掉一批人，你的部门也有几个名额，你有什么想法？”负责人提了几个名字，老板也不否定，只是貌似随意地又提了几个，最后说了说负责人的表弟：“这个年轻人脾气非常随和，但有时候太随和了一点儿……不过和办公室里的同事相处得倒是不错。”

负责人回去想了想，明白了老板的意思：表弟是很合群，但也只剩下合群了，在工作上没有任何建树，属于企业中可有可无的一种人。裁是肯定要被裁掉的，老板没有明说，也只是给自己留个面子。于是，在公司裁员的时候，负责人主动把自己的表弟“交”了出去。这种做法不仅让老板满意，也给公司其他人留下了“大义灭亲”的印象。

这是一个真实的案例，这样的事情在职场中数不胜数。有时候“话留三分”就能比较平和地解决问题，老板最喜欢用这一套。这可以算是一种领导智慧，对谁都快人快语，估计也不会成为老板。

人们喜欢“话留三分”还有一个原因，那就是不留下把柄。精明的人不会心直口快，即使要表达自己的观点，也只是随意提上一两句，让对方产生怀疑，从怀疑中自己发现事情的真相。比如说当你看到一个人被另一个人伤害时，被害者却全不知情，你便可以委婉地提醒他，让他明白自己的处境。有时候为了达到自己的目的并且不留下把柄，就要适当地运用技巧。

宋太祖赵匡胤为了巩固皇权，逼着一些开国功臣、高级将领放下兵权，当然这个“逼”非常有技巧。他在宫中举行宴会，席间对将领们说：“我当上皇帝之后总是睡不好觉。”将领们听懂了皇帝的意思，急忙表忠心：“天命已定，没有人敢对陛下您有异心。”赵匡胤摇了摇头：“我知道你们没有这个意思，但是有一天你们的部下对你们黄袍加身，恐怕就由不得你们了。”

人们都知道赵匡胤这个皇帝就是这么来的，这句话说明他的心病已经很深了。将领们慌了，赶紧求皇帝给他们一点指示。赵匡胤一步一步达到了目的，但最后还是没明说，只是感叹道：“有钱有地，过过安乐日子其实最快活。”将领们心领神会，纷纷称自己年老多病，要求放下兵权，告老还乡。赵匡胤的真正目的达到了，也没留下“卸磨杀驴”的恶名。

众所周知，世界上没有不透风的墙，话一出口肯定会引起风吹草动，最好的办法就是无论事情是否关己，都做出一副局外人的样子，该说的话说了，但绝不显露自己的立场。只有这样才能更轻松地达到目的，而自己也会“片叶不沾身”。

听不出“弦外音”就会受伤

人可以自我要求，却永远无法掌控别人。即使是自己的孩子，也很难把自己的思想强加于他，更别说是老板、客户、朋友了。高明的人不会试图去掌控别人，但是会“分析”别人，把一个人分析透了，他想什么你都知道，做起事来自然会得心应手。

在与人打交道的过程中，交谈是人与人交际的重要方式，谈得融洽，往往会一拍即合；听不懂对方说的是什么意思，就会感觉“话不投机半句多”。因此，“听”非常关键。

现实生活中，有的人会说不会听，有的人会听不会说，还有的人既会说又会听。在我看来，人可以不会说，但一定要会听。不耐心听和听

不懂话的人注定平庸；油嘴滑舌，哪里都要插句嘴的人，自以为高明，但钻营一辈子也不会有出息，并且随时都可能遭遇“祸从口出”；“懂得听”和“听得懂”的人再不会说话，也有可能被重用。

中国人喜欢用暗语，话里面暗藏着其他的“话”，话后面还有没说出来的一堆“话”。我们为什么要学会“听”，要是人人都能把心里的话和盘托出，那还用得着学吗？要是学不会、听不出弦外之音，那就会受伤了还不知道在哪伤的，而伤你的人早就全身而退了。

朋友大学毕业的时候和我进了同一家公司。他的专业素质非常高，其他方面的能力也很强，被公司看作重点培养的新人。老板甚至在公司会议上公开表示非常器重他，一时之间，大家都很羡慕他。

可是，没过多久大家就发现，他是一个不好相处的人，因为与他沟通很困难。当别人委婉地发表自己的意见时，他根本听不出别人的弦外之音。

有一次，老板通知大家集体加班，全力以赴赶一个大单子。当时老板着重强调，希望大家团结起来，互助协作。

朋友的能力非常强，他很快就完成了自己的任务。当他准备离开公司的时候，其他同事都还在忙。组长提醒他：“你的技术是组里最好的，不如留下来指点我们一下。”其实组长的意思是想让他留下来帮忙，只不过他没有听出这话的弦外之音，只是谦虚地表示自己并没有组长说的那么优秀，便扬长而去了。

他的这个做法得罪了整组人。后来，事情传到了老板耳中，老板非常生气，他觉得朋友不但非常自私，还漠视了他的命令。

可想而知，得罪了老板和同事，朋友的日子自然不会好过。最后，他在公司不仅受同事们排挤，还成为老板的眼中钉，两年合同期一满，他马上就离开了公司。由于这两年中他没有参与重要项目，简历拿不出手，专业知识也没有得到巩固，因此再找工作也很困难。

此后十年，他换了很多公司，经历也都是大同小异。

朋友的遭遇确实很令人同情。不过，事情发展成这样也只能怪他自己。如果他能适时调整自己，听到别人的话后再多想一想，认真思考别人的真实用意，体会对方的弦外之音，也许不会落得这样的下场。

在生活中，如果不明白别人的真实意图，听不出弦外之音，往往引起诸多误会，造成许多不必要的麻烦。而且，没有人喜欢一个听不懂

话、难以沟通的人。这样的人，在社会中很难立足。

人活一辈子总要活得明白一些，做个清醒的聪明人，才能避免听不出弦外之音给自己带来的伤害。要想听懂别人的弦外之音，就要不断地学习、摸索，提高自己的悟性。生活中处处可以找到自己的老师，不妨多看看别人是怎么说、怎么做的，认真揣摩一番。随着个人阅历的增长和不断地历练，你就会渐渐地对弦外之音心领神会。

圆融是一种入世的智慧

现实社会中，圆融主要体现在说话、做人的技巧上。每个人都会在交际过程中表达自己的意愿，如何让你的话语体现出技巧和智慧，让对方在圆融的背后，读懂其中的暗语，理解你真正的想法，就需要说话的艺术了。

也许有人觉得圆融这个词很抽象，事实上，我们在生活中随处可见它的“身影”。比如日常交往过程中，我们听到的恭维自己的客气话。虽然这话可能带有几分夸张的意味，我们心里也明白这是别人在给自己面子，但是在听完之后，仍旧有一种愉悦的感觉，这就是圆融的表现。还有的时候，遇到尴尬的情景，有人适时插入几句得体的话，给我们台阶下，也是一种圆融的表现。

中国素来就有“外圆内方”的传统，而圆融则是这个“外圆”的主旨。圆融是一种入世的智慧，同时也是一种处世的必要态度。

说话圆融所包含的内容非常多，可以指用语言取悦他人，赢得他人的好感，避开他人的排斥与挤压；也可以指说话前慎而又慎，三思而后行，将话说得极为得体。这就好比走路一样，如果直走不行，那么不妨绕过去。一个人如果过分方正，就会像生铁一样，很容易从中间折断。如果在说话的时候讲究“外圆内方”，学会圆融，那么将更容易赢得他人的信任，降低办事的难度。

清朝重臣曾国藩年轻的时候脾气非常坏，说话锋芒太露，不懂得圆融。曾国藩母亲病逝后，他在家守制，因为心情不好，常常与家人吵架，动不动就因为一些小事迁怒于别人。

曾国藩的三弟叫曾国华，因为一件极小的事，兄弟两个吵了起来。事后，曾国华专程去向哥哥道歉，本来曾国藩圆融一些，见好就收，这事就算结了。可是他却变本加厉，把弟弟训斥了一番，气走了曾国

华。

后来，曾国华上了战场，参加了三河镇战役，不幸为国捐躯。曾国藩悔不当初，如果当时自己说话圆融一些，又怎么会在心中留下悔恨呢？一段时间的自省之后，曾国藩有了很大的改变，为人处世不再锋芒毕露，说话变得谦和圆融了许多。后来，在给家人的一封书信中，曾国藩还这样讲道："立者，发奋自强，站得住也；达者，办事圆融，行得通也。"

由此可见，不懂圆融的人，哪怕你有经天纬地之才，往往也会在社会上碰壁，甚至你的亲人也很难包容你。而如果懂得圆融，事情就好办得多。比如说，家里来了那种侃侃而谈、很晚都不愿离去的客人，你不好直说什么，便可以客气地留他在家里过夜，客人也会读懂你要"送客"的暗语，意识到自己已经影响了别人休息。

这其实也是一种圆融的智慧，通过客气话，巧妙、委婉地表达自己的意愿，而且在别人的眼中，还显得谦和有礼。这种为人处世的方式，会增进彼此的感情。如果上司能够用圆融的态度对待下属，往往也会取得很好的效果。

林宏经营一家化工产品公司。有一天，他到销售部门视察，发现销售部长正在训斥自己的下属，责怪他们没有完成当月的销售任务。销售部长这样说道："你们不好好工作，就会失去加薪升职的机会，还会失去假期和福利，甚至失去这份工作。"

看到林宏走进来，销售部长赶紧笑脸迎接。林宏看了看他，说："作为领导，如果你面临两种选择，一种是为员工提供一条黄丝带，另一种是给他们提供三尺白绫，你会怎么选？"销售部长自然明白，黄丝带代表希望，三尺白绫代表绝望。显然，他只能回答："当然是提供黄丝带了。"

林宏这才满意地点了点头："其实一个领导者所做的最重要的事情，就是不断给员工带来新的目标、新的发展、新的途径、新的创造和新的希望，从而激励他们好好工作。威胁的管理方式只能让下属有一种'死猪不怕开水烫'的感觉。"听了这句话，大家都笑了起来，先前凝重的气氛一扫而光，员工的干劲儿也鼓舞起来了。

可以说，上述案例中的林宏相当聪明，深谙圆融的技巧。看到销售部长做错的时候，他不是大发雷霆，而是巧妙地运用了黄丝带与三尺白绫来委婉地提示下属，不能总是批评员工，这样他们会感到绝望，而应该激励他们，让他们看到希望。这样的圆融不仅会让销售部长心服

口服，自然也会在诸多员工中博得更高的声望。同时，这种委婉的批评方式，也不会让销售部长丢了面子，在下属面前下不了台。

无数的事实告诉我们，懂得圆融的人，往往会在生活中处处如鱼得水，将身边的事情处理得妥妥当当。

学会暗语，为成功增添筹码

相信大家都曾听过这样一个笑话：一只老鼠，用猫叫的声音帮自己的同伴骗走了一只花猫。当小老鼠们崇拜地望着这位“大英雄”的时候，它得意地说：“现在你们看到了吧，学习一门‘外语’多么重要！”

这虽然是一个笑话，却蕴含了深刻的道理。我们行走于职场，生存于社会，懂得对方的暗语是极为重要的，可以说，这就是一门学问精深的“外语”。现在很多刚走出校门的年轻人，往往存有为人处世方面的困惑。在家处理的是简单的亲人关系，在学校里处理的是单纯的师生、同学关系，一旦走向社会，处理的是复杂的社会关系。如果不熟悉暗语，有可能会得罪人了还不知道是怎么回事。

中国向来被称为“礼仪之邦”，说话客气是中国人的特点。但在这些话语背后，往往蕴含更深一层的意思。不懂这些暗语，则很难领会别人的真正意图，从而在错综复杂的关系中，卷入说不清、道不明的利益冲突。同时，听不懂别人的暗语，也很难得到他人的认可和接纳，很难立足于社会。励志大师安东尼·罗宾说过：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%则要依靠人际关系与处世技巧。”由此可见，能否听懂别人的暗语对我们的职业发展有很大的影响。

有一位洋画师，名叫郎世宁。他初到中国的时候，知道康熙皇帝喜欢小孩子，便画了一张小孩子的油画像，想以此来博取皇帝的欢心。当他把画进献给康熙皇帝的时候，皇帝说道：“这小孩子的脸上怎么能有阴影呢？”

其实，在西洋画中，很讲究光影明暗的对比。不过，精通汉语的郎世宁听懂了康熙皇帝这句暗语，皇帝的真正意思是想说中国画的留白意境比西洋画的写实更高明。

郎世宁赶紧表示，自己想留在中国的宫廷里学习中国画。康熙皇帝大悦，立刻恩准，还赏了他很多东西。

郎世宁能博取皇帝欢心，不仅是因为他精通汉语，更多的是因为他听懂了皇帝的暗语。

现实生活中，那些会来事、灵活的年轻人更招人喜欢，能获得更多的机会，而这些机会是建立在听懂对方暗语的基础上的。

我以前的一位同事，是个做技术的内向小伙子。他平时不爱说话，下班后就直接回家，很少参加同事们的聚会。部门的领导意识到这一点，就稍稍点拨了他一下。领导说："整天回家泡在一堆技术问题里，也挺枯燥的，不如抽时间出来放松放松，和大家玩玩。"小伙子立刻意识到，自己"脱离群众"了，领导这是说自己不合群，在这看似好心的建议后面，是劝自己要融入群体。这之后，小伙子改变了，下班后常和同事们一起去吃饭、唱歌。果然，领导对他的印象有了很大的改善，还眉开眼笑地拍着他的肩膀夸道："小伙子，有前途，一点就透，是个聪明人。"

小伙子听懂了领导的暗语，不仅用实际行动证明了自己重视领导的点拨，而且迅速地与同事打成一片。这种"机灵劲儿"自然能得到领导的赏识，为他创造更好的发展空间。

良好的人际关系是成功的重要因素，如果你能听懂暗语，无疑为自己的成功增添了筹码。具有了这种能力，就好像一艘马力强劲的轮船，在披风斩浪的时候减少了前进的阻力，更轻松地向着自己的目标前进。

第2章　老板说的每句话都不能只听表面

职场中很多人都有"老板恐惧症"，在老板面前不能应对自如。这主要是因为老板说的话往往意味深长，别有用意。想要职场之路走得顺顺利利，听出老板的弦外之音极为重要。

最近工作怎么样

有句话经常挂在老板的嘴边，那就是"最近工作怎么样"。也许你会觉得很奇怪，这分明是一句简单得不能再简单的话，难道还有什么特别的意思吗？

还真让你说对了！这句话看似简单，其实里面包含了许多复杂的信息，它表明了老板对事情的关切态度，许多他想知道的信息都希望能从你的回答中得到体现，譬如，你的工作做得怎么样、最近有没有犯错误、工作中是否遇到了大问题等等。

因为对一个设计方案意见不同，小李和同事争执了起来。本来是一件小事，可是两个人越吵火气越大，小李差点对同事大打出手，还好被其他同事拉开了。这件事弄得尽人皆知，办公室里的人都觉得小李实在是不好惹。

这件事恰好被老板知道了，他认为员工在公司里打架影响非常不好，虽然责任未必全在小李，但事情毕竟是他先挑起来的，因此决定给他一个警告。

老板把小李叫到了办公室，微笑着问他："最近工作怎么样？"小李并没有听出老板这句话是有备而来的，并非单纯的询问。因此，他敷衍了一句："没有什么啊，挺好的。"老板只好接着说："听说你和同事闹了矛盾？"

小李一听，赶忙说："谁说的？没有这回事。老板你放心好了，最近这段时间我真的挺好的……"他扯了一些杂七杂八不着边的事情，老板的眉头越皱越紧。老板当然没有这么多的时间和小李闲聊，于是直接训斥了他几句。

小李走出办公室的时候，还在生气是谁背后告了自己的状，但他没有意识到刚才老板的话已经给了他一个台阶下。

其实，"最近工作怎么样"这个问题是老板用的暗语，他想传达的意思是：你的事情我都知道了，你能解释一下吗？如果小李趁机解释一番，也许事情就会大而化小，小而化无，轻松解决。可是，小李错过了这个机会，没有体会到老板的一片苦心，最终惹得老板大发脾气，自己也被训斥。

老板说出"最近工作怎么样"这句话，绝对不会是空穴来风，敏感的人往往会立刻开始自省，看看自己最近有什么事情做得不好，需要改进。如果这件事需要向老板汇报，那么一定要赶紧上报；如果这件事情做得不顺利，那么要及时与老板沟通，从而获得帮助。

我的一位朋友小黎就是这样的聪明人。当时，公司有几个新入职的员工对工作流程不熟悉，闹了不少笑话，小黎主动帮助了他们。这件事情传到了老板的耳中，他找小黎谈话，问了一句："最近工作怎么

样？”

小黎明白，老板这是在了解那几位新入职员工的情况，于是便一五一十地进行了详细汇报，同时不露声色地讲了自己对他们的帮助。老板听了非常高兴，对她大加称赞。在公司的集体会议上，老板还当众表扬了小黎。月底发工资的时候，小黎发现自己的奖金又多出了一部分，她心里明白，是与老板谈话时得体的回答，让老板从心里为她加了分。

“最近工作怎么样”这句话有着很强的时效性，它往往表明了老板对公司日常事务的关注。也许有的人感觉老板整天待在办公室里，不经常与下属进行交流，可是这并不意味着他什么也不知道。他完全可以通过旁敲侧击的方法来达到自己的目的。这句普通的问话，相当于一个引子，牵出老板想让你说的话。当然，通常这种事情并不是什么好事，一般都是老板发现了什么问题，他不想直接说出来，就会委婉地试探。这其实是老板在给你一个主动讲话的机会。

遇到这种情况，你的态度是关键，积极主动地迎合老板的暗语，可以让他对你的表现更为满意，在你碰到问题的时候给你提供行之有效的解决办法。哪怕是你犯了严重的错误，你至少给了老板一个明朗的“我错了”的信号，相信他也不忍心过分为难你。错误被老板说出来，不如自己主动说出来，这样对双方都有好处。

这个问题你有什么看法

“老板的话永远是对的”是职场中被大家公认的名言。虽然这句话听上去有点强横专制的味道，但生活中确实经常出现这种情况。

老板的民主，往往只体现在口头上，他们貌似尊重你的意见，心中其实早有打算。这种时候，用暗语来表达就成了一种惯用的手段。因此，在面对老板的问话时，一定要仔细思量，做到面对各种有可能发生的情况都心里有数。那么，如果老板问你：“这个问题你有什么看法？”你会怎么说呢？

小周为人实在，而且性格直爽。这样的年轻人，按理说应该会受到欢迎，但是他在公司里，并不讨老板的喜欢。

有一年的中秋节，公司要开会商量福利的事情。按照多年的惯例，这个节日通常会发一盒月饼。在会议上，老板微笑着对大家说：“中秋

节又到了，大家讨论讨论，我们发什么福利比较好。”

很明显，这就是一句客气话。因此，大家虽然小声交谈，但是并没有人发表什么意见。

这时候，老板随口问坐着自己旁边的小周：“你有什么想法？”

小周看着同事们期待的目光，脑子一热，嘴上也就没有了原则：“老板，我建议咱们今年发红包吧，经济又实惠。而且大家过节都送月饼，公司如果还是发月饼，也没有什么新意。”

老板一听，没有任何表示，目光转向了另外一位员工，请他发表意见。这位员工充满感激地说：“中秋节是我国传统的节日，过节少不了月饼。我希望公司还像去年那样给每人发一盒月饼。这可是我们民族的传统，坚决不能丢。”

此人的话刚一说完，老板脸上露出了赞许的微笑，剩下的几个人也是纷纷点头，附和着说自己也是这样想的。老板兴高采烈地说：“既然大家都这么说，那这件事就这么定了。明天公司就会派人去采办，大家很快就会吃上公司发的月饼了。”

散会之后，小周受到了同事的点拨。同事笑着说：“老板心里早就打算好了，据说连买月饼的商家都联系好了，你还凑什么热闹？本来发这点东西每人一百多块钱就够了，你偏要老板发红包，这二百块钱的过节费，他发红包能拿得出手吗？”

小周这才明白，原来老板在会上的问题不过是一种暗语，他其实是想借自己的口把想法说出来罢了。

在某些场合中，老板通常自有安排。当他提出“这个问题你有什么看法”的时候，其实是想借助暗语让你把他的想法说出来。如果你能明白，顺着老板的话说，把他的思路公之于众，显然会让老板笑逐颜开。如果你不顺着老板的意思说，有可能会碰一鼻子灰。比较而言，另一位同事就聪明得多。他顺着老板的思路，说出了老板的心声，这样的人，又怎能不被重用呢？

老板在征求下属意见的时候，往往会说得很客气，表面上看起来很谦虚，好像是要听取下属的意见，但事实上，他只不过是渲染一种民主的气氛，主要还是想借下属的嘴表达自己的真实想法。

因此，当你遇到这种情况时，一定要弄明白老板在想什么，他要表达什么观点，然后适时地用自己的嘴把他的想法表达出来。如果读不懂

这种暗语，直率地说出自己的看法，可能会让老板尴尬，自己也陷入被动。

这件事情再议吧

两军对阵，“缓兵之计”是大家常用的计谋。其实在职场上，这个计谋也经常被用到。我们常听老板说：“这件事情再议吧。”难道老板真的打算再找机会来讨论这个问题吗？其实，事实并不像他说的那样，这句话是一句暗语，这么说只不过是缓兵之计罢了。

小华追着老板不停地解释，强调自己的理由，力求把自己的策划方案推荐给老板。这是他花费了不少心血策划出来的，他觉得有很强的操作性，可是老板却不以为然，认为这个方案存在很多问题。不过，会议的时间很紧，老板来不及把自己的理由细细地说出来，所以，他就说了一句“这件事情再议吧”。可是小华以为事情还有转机，于是坚持不懈，会后一直追着老板。老板有些不耐烦，于是一口回绝：“这个方案问题很多，我认为很难实施。这件事就此画上句号吧。”说完，他头也不回地离开了。

小华一脸无奈，难过地说：“既然不同意，为什么还要在会上说再议呢，害得我以为还有希望？”

小华会在老板那里碰钉子，显然是因为没有听懂老板的暗语。通常老板说出“这件事情再议吧”这句话，就是不同意，不过碍于面子，他不好直接表达，于是委婉地提出来。作为员工，如果能审时度势，完全应该听出这一点，就势不再提，那么双方都有台阶下，何乐而不为呢？可惜小华并没有听懂老板的暗语，以致被老板训斥，还有可能给老板留下不好的印象。

其实，老板大多喜欢那些聪明的、一点就透的员工。当他不好意思直接回绝而用了暗语的时候，员工能够明白自己的意思并且不再坚持。这样，老板才会有权威感。一个朋友不止一次在我的面前夸奖他的秘书，说每当他遇到不同意的事情而说“再议”的时候，聪明的秘书都能立刻心领神会，把这件事处理妥当。

服从，是下属的天职。当老板不同意某件事情的时候，决定权在老板的手中，作为员工只能听从老板的安排。如果一意对抗，想必离开这家公司的日子也就不远了。所以，当老板说出“这件事情再议吧”这句暗语时，不妨放弃自己的主张，认真体会老板的意思，看看他有什么

打算，想怎么安排，然后照此执行。

对于职场人来讲，工作就像是打仗一样。老板往哪指挥，我们就应向哪个方向猛冲，这样的公司才有凝聚力。老板需要的并不是一个才高八斗的人，他需要的是一个完美的执行者。一个企业的员工若缺乏服从意识，不仅会给自己，而且会给大家带来麻烦。这样一来，不能体会老板暗语的事情便由小变大，会引起老板的反感。况且，没有哪位老板希望自己的员工总与自己争执，或者因为某个问题吵个不停。

在一个企业中，没有服从就没有行动，每一个员工都必须无条件地服从老板，这与在军队中每一个士兵都必须听从指挥官的指挥是一样的道理。至于那些不听从指挥、固执己见的员工，往往会受到同事的排挤、老板的厌恶。当然，我说的服从并不是盲目的听从，而是建立在理解和尊重的基础上的。老板的决定自然有他的道理，员工要理解，并且设身处地为老板着想。这样的员工，在老板的眼中才是最可爱的。

你太有个性了

作为老板，他们常常会夸赞自己手下的员工，这是笼络人心的技巧。但是，有些话听起来像是在表扬员工，实际上却是一种极为严厉的警告。将批评寓于表扬之中，也是老板常用的一种暗语。

我曾经有位叫小林的同事。那时，他刚参加工作，积极性很高，整天想着自己能在公司一鸣惊人，做出让大家刮目相看的事情。小林曾对我说起过，他在学校里就做惯了“独行侠”，因为当时成绩非常好，所以他对自己很有信心。进入公司之后，这种思想仍然在他的头脑中占据了主导地位。

一次，公司组织了一场产品销售宣传活动。按照策划方案，公司人员要统一着装，统一在公司集合，然后乘大巴车前往目的地。但是，当大家都在公司楼下集合的时候，唯独小林不见踪影。老板非常生气，因为这个策划耗费了很多人的心血，缺少一个成员，计划的实施肯定会受到影响。

等不到人，大家只好乘车先走。结果大巴车驶出没有多远，小林居然从路边冒了出来。他穿着一身惹眼的衣服，还骑了一辆摩托车，在大巴车旁晃来晃去，好像在显示他的骑行技术有多么高超。

一个多小时之后，我们集体到达了活动现场。这是一场规模很大的活动，参加的十几家公司全部要由会展人员集中安排。到了之后，车辆要停放在指定的位置，人员布置会场也要听从统一安排。小林的摩托车没有地方放，便偷偷推进了会场内，想悄悄放在展台挡板后面。当会展人员制止小林的行为时，他居然和对方吵了起来，还大声地说："我们公司掏了那么多钱，给我们就安排了这样一个不显眼的位置也就算了，还禁止我们放东西，你们也太过分了吧。"

两个人的争吵引来了很多围观者，也引起了老板的注意。小林怕老板训自己，主动上前说："我是想争取一下，让他们给咱们换个好的展出位置。"老板心中早已经明白，表面上却不动声色，只是冷冷地说："年轻人有想法是好的，值得鼓励。不过，你也太有个性了……"

"对，他们经常夸我有个性。"小林急忙附和，接着又滔滔不绝地讲了起来，老板没好气地离开了。活动结束后不久，老板将小林辞退了。小林感到莫名其妙，觉得自己并没有做错什么，还得到了老板"有个性"的赞扬，为什么会被辞退呢？

其实，老板只不过是用了一句暗语。"有个性"是指小林太自我，不服从指挥。可惜小林并没有悟出来，没有改正自己的言行和工作态度，以致被老板看成有错不改、执迷不悟的典型。

老板的夸奖，不要只听表面的意思，那样是不可能理解老板的真正用意的。

曾经有一个小伙子在进入新公司的时候，特意去理了发，做了一个当时流行的"贝克汉姆"式的发型。这家公司从事的是传统的商业活动，通常和客户打交道时都是西装革履，这样的发型在公司里显然不合适。老板为此提醒了他一句："小伙子，你的头发太有个性了！"说话的同时还给了他一个意味深长的眼神。小伙子立刻明白，这可不是老板对自己的赏识。第二天他就跑到理发店改了造型，理了一个传统的发型来上班。

老板再次看到他的时候，忍不住称赞了一句："孺子可教也。"

显然，这个小伙子听懂了老板的暗语，领会了老板的意思，所以他的做法得到了老板的认同。而老板后来说的这句话，才是真正对他表示赞许。

在工作中，许多年轻人都有自己的想法。但是，当这些想法得不到老板认同时，就成为老板眼中的"无厘头"。老板不会因为这些事直接批

评下属，但是他会用暗语来提示下属。大多数公司都不希望员工在工作时过于标新立异。如果员工有这样的想法，老板往往就会以一句“你太有个性了”来加以警告。

老板希望员工养成服从的习惯，不要以个性来充当不听从指挥的挡箭牌。你的个性最好是放在公司以外的生活中去展示。在公司里，遵守企业的制度，认真完成自己分内的工作，才是最明智的选择。

如果老板对你说“你太有个性了”，那你就要小心了。你要检视自己的言行，想想自己最近是不是做了出格的事情，收敛自己的“个性”。

你的创意很不错

精明能干的领导，总给人说话言简意赅的感觉。他们在表达自己的意思之前，往往深思熟虑，经过一番仔细斟酌。众所周知，一字之差，就有可能让整个句子的意思变得截然相反。所以，我们在理解老板那些带有暗语的话语时，要认真揣摩其深层含义，千万不能忽略其中的关键词。

我刚拿到新房钥匙时，请了一家装修公司来设计装修方案。

当时，我参加了他们设计方案的讨论会。其中一位姓张的设计师把自己的设计作品拿给设计小组的组长看后，又拿到我的面前征求意见。我想多看几个方案加以比较之后再下结论，所以并没有说什么。几天之后，当张设计师再将设计图给我看的时候，我惊讶地发现，整个设计方案的水平有了很大的提高。当我细问缘由时，张设计师讲出了事情的来龙去脉。

那天，他拿着设计方案到老板那里签字，老板认真看了之后，说道：“你的创意很不错，如果再花一番心思的话，会做得更好。”虽然这样说，但老板当时并没有签字。

张设计师回去后心里还很高兴，因为老板夸自己了。不过，让他感到疑惑的是，既然得到了夸奖，为什么老板不在设计方案上签字呢？

熟知老板脾气的组长听闻此言，赶紧对他加以点拨：“老板分明用了暗语，意思是说你的这个方案虽然不错，但是实用性并不高。如果老板认同你的设计，一定会签字的，而不是仅仅挑出其中的‘创意’来说。”一语惊醒梦中人，张设计师立刻领悟到了老板想让自己重新进行设计的意思。于是，他推翻了原来的设想，重新设计。当精心构思

的作品交上去时，老板这才点了头，痛快地签了字。

其实，在职场中，老板经常用“你的创意很不错”这句暗语来提示自己的员工对工作进行修正。要知道，真正令老板满意的方案，他自然会对整体进行夸赞，而不是单独提出其中的一点。反之，他只对其中一点表示赞扬，那只能说明这个方案还是有很大欠缺的。当然，老板也不会全盘否定，那样会让员工感觉自己的心血白白浪费了。所以，他只能轻描淡写地夸上一句“有创意”。实质上，也就仅仅“有创意”罢了，没有别的可取之处。

有的员工比较聪明，在听出老板的弦外之音后，会积极反馈，立刻谦虚求教，探究老板的真实意见。

我曾听朋友说起过他的经历。有一次，他向老板提出了一个建议，老板说道：“你这个创意很不错。不过，我认为最好再结合实际来进行考虑。”朋友立刻意识到老板话中有话，他无疑是在用暗语来强调这个方案的不足之处是缺乏与现实的联系。于是，朋友谦虚地说：“您看这个方案在哪个方面再完善一下比较好呢？”

看到朋友谦虚请教的样子，老板欣然指点，谈了自己的想法和意见。很快，朋友按他的提示进行了改进，结果方案很快就通过了，不久便付诸实施。

在老板的眼中，朋友这样的员工显然是聪明的，是有培养价值的，他们能够准确把握自己的意思，并且付诸行动。暗语说出去得到及时反馈，并贯彻实施，这显然是每个老板所期待的。

不要听见老板说了一句“有创意”就飘飘然了，这后面需要做的工作还有很多。老板只不过是含蓄地表达了自己的意见而已，你要继续按他的指示下大工夫来把工作做好。你可以“有创意”，但不可以把“有创意”的标签贴在并不完美的工作之上。认真品味老板的话，从暗语中得到自己想要的答案，才是最理智的，这样才不会在职场上栽跟头。如果实在是没有把握，不妨把话说明，谦虚地向老板请教。老板不一定会给出具体的解决办法，但是他一定会为你指明方向，让你向着某一方面去努力，这样总比你盲目猜测老板的用意要好得多。

总体不错，但有一点小瑕疵

在职场中，错误随时都可能犯，意外事件随时都可能发生。当老板说

你的工作“总体不错，但有一点小瑕疵”的时候，你一定要提高警惕，也许这并不是十全九美中那“一美”的不足，而是说你的错误“太低级”。

有一次，我拿着一份报表去找老板签字。虽然这只是一份普通的财务报表，每个月都会上报一次，但是老板并没有因此而忽略对内容的检查。他的眼光在报表上扫视的时候，突然停顿了一下，我立刻意识到，这份报表可能出了什么问题。

果不其然，老板用笔指了指其中一个数字，笑着说：“这份报表总体不错，但有一点小瑕疵。”我接过报表一看，额头上差点冒出汗来。原来，我在报表中犯了一个低级的错误，把日期一行的“2012年”写成了“2002年”。

虽然老板并没有说什么，但是我立刻感到脸上直发烧。这可是一种让人很难原谅的错误，我急忙拿回去修改。

其实，老板是通过这句话暗示我：“居然连这种低级的错误都犯，而且低级到让人注意不到整体。”整张报表花了我很多时间和精力，每一个数字都是我辛苦劳动的结晶。但就是因为在这个数字上犯下的低级错误，让我在老板面前丢了面子。好在，我能理解他的意思，这件事情也很快就过去了。

工作中让我们栽跟头的事情并非都是大事。许多小细节，也是需要注意的。如果真的犯了这样的错误，被老板指出了“小瑕疵”的话，一定要及时改正，尽最大的努力来弥补过错，不要让老板认为你很无能。

俗话说得好，“千里之堤，溃于蚁穴”。哪怕你工作中出现的是名副其实的“小瑕疵”，也千万不可轻视，抓紧时间改正才是最明智的选择。要是等到被老板盯上的小瑕疵变成大瑕疵，这时候再改可就晚了。

老板说出一点“小瑕疵”的时候，已经用暗语表达了自己的不满。这种低级的错误，在他看来，是不应该发生的，也是可笑的。老板的暗语，就是让你改变的信号。接收这种信号，做出让他满意的改变，这样的员工，在老板的眼中才具有执行力。

也许你会说，老板说的“小瑕疵”有时是无关紧要的小事。须知，小瑕疵也是瑕疵，有可能因为延误而变成致命的错误。因此，你要避免自己工作中的小瑕疵造成不可挽回的损失。

当然，诸如此类的暗语还有很多：“对了，我再谈你一点小小的不

足。”“如果你能稍微调整一下，也许这种小过错就不会出现。”“虽然这种错误无足轻重，不过我还是想提醒你一下。”这样的话举不胜举，但中心思想却只有一个，那就是老板在表达自己的不满。听到这样的暗语，就要及时改正，让老板感觉到你已经领会了他的暗语，明白了他的心思。

我什么时候亏待过你

前不久，电视连续剧《北京爱情故事》大受追捧。广大电视观众之所以认可这部电视剧，是因为它的情节与现实生活极为接近。

剧中有这样一个情节：石小猛看到同事阿东坐上了经理的位子，去老板那表示自己的不满，老板对他说：“我一直把你当亲兄弟看，什么时候亏待过你？”听到这话，石小猛把心放到了肚子里，一如既往、真心实意地为老板做事。

在我看来，主人公石小猛真的是有点“天真”。老板所说的“我什么时候亏待过你”其实是想要表示自己对你石小猛一直不错，你应该感激涕零，不应再提过高的要求。可石小猛并没有听出这层意思，误以为这是老板在给自己吃定心丸。

其实，不只是在电视剧中，“我什么时候亏待过你”这句话在我们的现实生活中也经常听到。老板基本上把它当作一句常用语挂在嘴边。

有个年轻人工作很努力，在业务方面也取得了不小的成绩，逐渐变成了公司的业务骨干，得到了老板的认可。当他去找老板要求加薪的时候，老板满脸笑容地对他说：“放心好了，我什么时候亏待过你！”

这个年轻人大喜过望，认为加薪指日可待。可让他没想到的是，都过了好几个月了，他的工资还是维持在原来的水平，毫无上涨的迹象。他这时才明白，老板之前只不过是在敷衍自己罢了。

当他把自己的遭遇告诉同事的时候，大家纷纷表示深有同感。其实老板这句话的真正意思并不是说不会亏待你，而是告诉你他待你不薄，你不要不识抬举。

“我什么时候亏待过你”并不是老板对员工的一句安慰、一种承诺，而是他的抱怨。他是想用这句话来警告员工：好好工作，不要总是有过分的要求。通常在讲这句话的时候，老板还要加上一句“放心吧”。这句话强调的不是让听者放心，而是老板心中有数。给不给加薪，给什

么人加薪，都是由老板来决定的。员工提出要求，老板并不一定满足。

俗话说："识时务者为俊杰。"当我们遇到这种情况的时候，就要"识时务"。希望升职加薪是我们在工作中最基本、最自然的一个愿望，但这个愿望能否达成，关键要看老板有没有这样的意愿。如果老板并无此意，我们可以暂时把自己的要求放在一边，以后寻找合适的时机再提出来。比如说你刚签了一笔大业务，为公司做了重大的贡献，或者与你条件差不多的同事刚刚升了职、加了薪，这个时候，不妨适时提出这个要求，试探一下老板的心思。

升职加薪是需要等待契机的，是否升职加薪是由老板决定的，建立在他的意愿之上，而非你的感觉之上。如果你提要求的时候无视老板"我什么时候亏待过你"的暗语，贸然采取激进措施，估计失败的可能性非常大，也会平添许多烦恼。因此，当老板用暗语拒绝你的时候，不要太过失望，要学会欣然接受。抱怨不能解决任何问题，你所要做的是好好工作，研究一下自己还有哪些没有激发出来的潜能，并且了解老板最希望自己做到什么，自己的哪些行事风格需要改变，力求让自己的表现符合老板心中的期望。当老板对你的表现感到满意的时候，自然会满足你升职加薪的愿望。

当然，与"我什么时候亏待过你"有同样意思的话还有很多，老板可能会用各种各样的话来敷衍你，委婉地表达他的真正意思。遇到这种情况，不妨运用自己以往的经验和常识，作出符合当时情况的决定。这样，你才能顺利地达到自己的目的。

这话对别人我是不说的

老板和员工之间有秘密吗？当老板想和你形成某种默契的时候，他会采用何种暗语呢？

朋友所在的公司有十几个人，由于经营状况不理想，前任老板便把这家公司转让给了另外一个人。

这位新老板让他们感到了很大的压力。与此同时，公司内部也有一些人开始商议，要不要与这位新老板较量一番，要求他提高现有的工资待遇。于是，公司内开始暗流涌动。

新老板把朋友找去谈话，说了一些关于公司内部的情况之后，他刻意

强调了一句："这话对别人我是不说的。"就这样，当朋友晕乎乎地走出新老板办公室的时候，心里还在想，老板究竟是什么意思呢？

事后，朋友和我一起吃饭的时候谈起了这件事情。我笑了起来，举起酒杯为他祝贺。朋友疑惑不解，我详细地给他进行了分析：老板的那句暗语其实是他在向你伸出绿色的橄榄枝。老板很看得起你，有培养你的意愿，但是现在在考察你能不能重用。当然，如果你与他的"敌对"势力走得很近的话，估计会被他认为不识抬举。

听了我的解释，朋友立刻恍然大悟。回到公司之后，他显然与老板形成了某种默契。不久之后，我就听到了他升职的消息。

朋友的事让我觉得，学会听老板的暗语，也真算是一门学问。通常情况下，老板如果觉得自己已经找到一位适合的骨干人选，那么接下来做的就是把他请进自己的办公室，交流彼此的想法和计划，看看是否能找到共同语言，从而执行自己的下一步计划。

老板在拉拢员工的时候，基本上不会直言相告，总会以暗语来传达某种信息。这种暗语可以不伤彼此的面子，而且各自留有回旋的余地。如果你能听懂对方的暗语，并且积极行动，老板一定会在将来的日子里把你当成"自己人"。当然，这样的选择过程一定要低调，不能过于张扬而招致老板的厌恶。

小祖被老板叫去谈话，老板想通过他了解一下最近办公室几位老员工的精神状态和工作情况。这些老员工在公司工作很长时间了，却没有什么建树。按照他们的资历，"没有功劳也有苦功"，公司应该给他们涨工资。可是老板并不这样想，但又怕不给这些老员工涨工资会引起他们的不满情绪。所以，老板不希望年轻的员工和这些老员工走得太近。

不过，谈话时老板并没有明说，只是面露担忧地说："听说你最近和那些老员工走得很近？其实，年轻人应该多与年轻人交往，不要总和那些老员工搅在一起。当然，这话对别人我是不说的。"

事后，小祖了解到，其实老板后来又和另外的几个年轻员工谈过话，也说了同样的话。显然，老板说的"这话对别人我是不说的"并不符合事实。

但当时小祖并没有听出老板的深意，也没有"表决心"，结果招致了老板的不满，借工作上的几件小事，把他调到了一个不重要的岗位。

小祖老板说的话，其实是一种暗语。总的来讲，这暗语是一种示好行为，同时也包含着一种警告。听懂了这种暗语便更容易获得老板的青睐。

老板做什么事情自有他的道理，他不会过多地解释，几句暗语就是在提示你了。所以，工作中你要通过老板的话，研究他的真正用意，从中了解他在哪一方面需要帮助，并及时反馈以使老板放心，让他明白自己的用意没有白费。

事实上，在老板眼中员工只有两种，一种是支持者，能为公司的发展献计献策，另一种是反对者，对公司前途并无益处，很少有人能停留在“真空状态”。

你的业余生活一定很丰富

当老板在工作时间谈起私事，过问你的业余生活时，你就要提高警惕了，因为通常情况下，老板对你的私生活是没有兴趣的。那么，他想借此向你传达什么信息呢？

我在酒吧遇到一个年轻人，当时他恰好坐在我旁边，我们很投缘地攀谈了起来。

这个年轻人说自己的老板很古板，也很严肃，从来都不过问员工的私生活。可是今天发生了让他感觉很奇怪的事，老板居然对他说：“你的业余生活一定很丰富吧。”听了这话，他以为老板对自己的私生活感兴趣，于是就说了很多，结果老板的脸色越来越难看，最后警告他说：“那你以后上班的时候注意一下，不要这样无精打采地出现在我面前。你的业余生活如何丰富我管不着，但你要是以这种松懈的状态来工作，我可不答应。你瞧，最近的几份数据报表，你出了多少错？”年轻人此刻才明白老板的真正用意，原来他询问自己的私生活是为自己上班没有好的精神状态寻找原因。

听了他的诉说，我忍不住笑了起来。

其实，这个年轻人被老板训斥，完全由于他没听懂老板的暗语。通常情况下，老板不会对员工的私生活指指点点，提出什么建议或意见。要知道，老板每天要做的事情很多，不可能关注到员工的生活小节。况且，员工的私生活似乎和公司的事务并没有什么密切的关系。当他有意识地提到这方面的内容时，你就要注意了，考虑自己是否因私生

活而影响了工作。举个例子，如果你夜生活丰富，每天玩到一两点钟，那么上班的时候肯定精神状态不佳，影响工作。老板看在眼里，记在心上，又不方便直接说，只好采用暗语。

采用暗语，往往会让老板与员工之间的谈话在轻松的氛围中进行。中国式的领导风格，让老板常常以“关心员工”为名展开谈话。这句暗语表面上看来，领导在关心你的生活，询问你的日常起居，实际上，他只不过借此警告你，不要因为私生活而影响工作。

当我们遇到这种情况时，不但要审视自己的言行举止，还要积极响应，感谢老板对你的关心，顺便表决心，让他打消顾虑。在以后的工作中，要打起十二分的精神，争取做出成绩给老板看看。

员工在公司里工作，就如同在台上表演一样，是需要尽全力展现自己的积极和热情的。如果你的表演不精彩，可能老板会认为你把大部分的精力放在了业余生活上。如果你不随着他的暗语改变自己，那么管理者就会尽他们的责任，采取管理手段来改变你目前的状态。

类似的老板用私事来提点员工的情况还有很多。比如说，当老板提示你的穿着打扮等私人信息时，千万不要以为老板真的对你的穿着打扮感兴趣，也许他是在委婉地提醒你，不要穿与自己的工作不适合的服装。一些商业性比较强的公司，通常要求职员穿着职业装或者比较严肃的服装上班。如果你不是在一家很前卫的公司上班，那么最好不要把自己过于招摇或者另类的服装穿到公司里。

扮演好自己的角色，按老板暗语的提示来审视自己，不要在老板面前暴露自己的无知。哪怕当时你对他的暗语无法理解，那也要尽量做出努力倾听样子，让老板感觉在你的面前树立了威信，暗语确实发挥了作用。

你就看着办吧

在一家公司里，老板的权力是最大的。当老板用一种非常轻松的语气对你说“你就看着办吧”，这是否就意味着你可以随意安排自己的计划呢？

朋友公司里有个新来的大学生小白做事喜欢拖拖拉拉，每当给他安排工作时，他总是喜欢问：“最迟什么时候交给您？”

当他听到这个最后期限的时候，就开始不紧不慢地干，不到最后的期

限，绝对不会完成工作。

有一次，朋友安排小白做一个文案策划，小白下意识地又问了最后的交稿期限。当时我的朋友是这样说的：“你按自己的工作内容看着办吧。”

小白非常高兴，以为这个策划并不着急，结果一周时间过去了，他才想起来这个策划案还没有做。等他急急忙忙把方案交上去的时候，才发现朋友早已经让别人做好了。原来当朋友三天后去找小白的时候，他恰好不在办公室，跑去忙别的事情了。情急之下，朋友又把这项任务交给了别人。

可想而知，小白的行为让朋友感到十分不满。最后，他把这位听不懂暗语的年轻人请出了公司。

“你就看着办吧”只不过是老板对员工说的一句客气话，千万不要把这话当真，天下哪有不着急要结果的工作呢？老板说出这句话，其实是借机表达对员工的信任。这种情况下，员工一定要尽快按老板的交代行动起来，讲究实效，尽快给老板一个满意的结果。老板以宽容的姿态出现在员工面前，展示他并非是个严苛的老板，其实只是一种诱导，让员工在看似自由的情况下，奋力向他指定的目标前行。

这个世界上没有完全宽松的工作环境，更没有轻松到可以让自己“看着办”的舒服工作。想做优秀的员工，就不能被老板说的“看着办”迷惑，要好好想清楚老板的暗语，分清楚事情的轻重缓急，及时作出合理的安排。在提高工作效率的同时，还要保证工作的质量，不要让老板从中挑出毛病。就算是老板交代的任务有难度，也不要畏惧，要想办法解决。

小程在为客户安装回流焊后，写了一份财务报表给公司，老板在上面签字的时候，小程试着在旁边汇报了下一个任务的情况。当他提到与钱有关的问题时，老板来了一句：“你就看着办吧。”这句话给了他很大的信心，他觉得这是老板对自己的信任，因此，他还就真的“自己看着办”了，自己做主来处理事情。每当需要购买一些原材料的时候，他就自己做主了。为了给公司省钱，他不惜动用自己的人脉关系，找朋友，托同学，花费了很多的心思。

当这项工作结束之后，他拿着财务单子再次找老板签字的时候，老板居然大发脾气，从中挑了很多“毛病”，还让他提供许多不可能提供的“原始票据”，甚至对他挑明，怀疑他收了回扣。

最后，小程一怒之下办理了辞职手续，离开了公司。

其实，这件事情的发生完全可以避免。小程老板说的“你就看着办吧”话中有话，他只不过是表示一下客气，实际上，涉及钱的问题，还是需要老板“看着办”的。既然上一次顺利过关，那么这一次不妨效仿上一次的办事程序，这样也就不会惹老板不快。

老板通常说“你就看着办吧”，是为了增进与员工间的亲密程度。但是说这句话的时候，他仍旧是高高在上的领导，你依旧是员工，这一实质性的关系并没有改变。

想要对老板的暗语做到心领神会其实并不难，凡事多请示，多汇报，哪怕工作程序烦琐一些，也不要因此而省略了请示老板的步骤，相信老板一定会对你的做法表示赞许，并对你委以重任。

在工作中，一位精明的老板拥有出众的演技，在员工面前显得极为亲切，态度温和。员工千万不能被这种表面现象所迷惑，在接到老板布置的任务后，应先设计一个令人印象深刻的高效工作方案，获得老板认可后再付诸行动。

平时你都有什么爱好

前文提到过老板不会随随便便关心员工的私生活，那么，当老板饶有兴趣地对你的业余生活一问再问，想了解得更为详细的时候，是传达了一种怎样的信号呢？

最近，朋友所在部门的经理向老板提出加薪，结果被老板拒绝了。部门经理感觉很没有面子，就闹着要辞职。老板早就对他平日里的嚣张行为有所不满，便准备批准他的辞职申请，同时从公司物色一位合适的人选提拔为部门经理。在经过一番斟酌之后，朋友成为老板心中最合适的人选。

有一天，老板突然问朋友：“平时你都有什么爱好？”

老板为什么会突然问起这个呢？朋友当然心中有数。这是老板用的暗语，其实是想表示对朋友的亲近。于是朋友说自己最喜欢打保龄球。其实，他从来都没摸过保龄球，不过是在迎合老板而已。他做足了功课，深知老板喜欢这项运动。

老板听了朋友的回答后非常满意，还约他一起去陪客户打球。

朋友下班后，急忙去找了一位擅长打保龄球的朋友，恶补了几天，技艺大有提高。当老板拉着他一起去陪客户的时候，朋友的表现果然让老板非常满意。

不久，朋友坐上了部门经理的位子，成了老板眼中的红人。从那之后，老板经常把他带在身边，准备好好培养他。

当老板用暗语表明自己对朋友的赏识时，聪明的朋友捕捉到了老板话中的信息并抓住了这一机会，哪怕是自己对保龄球一窍不通，也敢于尝试。其实老板在意的并不是他的技术如何，而是想通过这件事，把两个人之间的关系拉得更近。

这种职场暗语，在日常生活中极为常见。工作中上下级之间沟通的话语，反映了两个人关系的牢固程度。老板不会平白无故找一位员工进行亲密交谈，他总是有自己更深一层的用意。中国的语言博大精深，只要你用心体会老板的暗语，那么领会他的心意也不是一件难事。

常听有人抱怨老板的心思复杂，很难捉摸他的真正意图。造成这种结果的原因是多方面的，但其中最重要的原因还是自己考虑得太少，与老板之间的交流太少。如果你能多花心思来认真思考老板的每一句话，明白他的意思也就容易多了。无数事实已经反复证明了这一点。

小曾进入公司工作之后，表现一直不错，深得老板赏识。有一次下班之后，老板问他平时有什么爱好，小曾说自己喜欢集邮。这让他和老板有了共同话题，两个人边走边谈，走到楼下的时候，正好聊到兴头上，老板干脆请他去家里看自己的收藏品。

到了老板家之后，小曾发现，老板所谓的喜欢集邮，只不过是当作了一个纯业余的爱好。两个人像朋友那样交流了一番之后，小曾对老板的集邮册提出了很多意见，什么关于分类的问题、关于年代的问题、关于邮票版本的问题等，说得老板有几分不耐烦了，最后草草结束了谈话。

这之后，老板再也没有对小曾提起过集邮的事情。

原来，问小曾的爱好只不过是老板拉拢小曾的一个借口。可是小曾并没有理解老板的意思，没有就势拉近与老板的关系，反而把他当成一位集邮爱好者，给他提出了许多“指导意见”。这样一来，老板感到非常扫兴，他也发现其实小曾并非自己想的那样聪明。最后，老板打消了提拔他的想法，重用了另外一个人。

小曾失去了这次机会，主要怪他自己当时没有听懂老板的暗语。如果老板真的爱好集邮，那至少会有一本像样的集邮册，而且也会时常和别人提起这方面的事情，可现实是从来没有听人说起过老板有这种爱好。显然，老板只不过随便找了个理由接近小曾而已。

很多时候，老板对员工示好需要一个借口、一个合适的契机，这样一来，会让上下级关系更自然地拉近。老板询问员工的爱好和生活，只是老板关心员工生活的一种表示，并不等于真的要详细了解员工生活的诸多琐事。在这个过程中，我们一定要洞悉事情的本质，了解暗语的本意。

也许有的人会想，反正老板也没有认真问下去，我就只是顺着他的意思说罢了。这也是一种不善于利用暗语的表现。当老板对员工表示赏识的时候，通过“平时都有什么爱好”的询问，主动伸出友好的手，你应该做的就是握住他的手，积极回应，让他体会到“我知你心”的深意。

我怎么没听你报告过

在职场上打拼的人都知道老板好面子。有的时候，哪怕明明老板是错的，他也不会承认，反而会怪罪到员工的头上。

朋友最近运气不好，被老板安排去做一个非常棘手的工作——和一位刁钻的外国客户谈判。

朋友觉得与这位客户合作的希望非常渺茫，于是在谈了一段时间无果之后，向老板汇报，请示是否放弃。老板当时没有明确表态，显然他也对这种“鸡肋客户”束手无策。

过了一段时间，朋友再次提及此事，并说打算放弃，老板只是露出了一个无奈的笑容，点了点头之后，摆了摆手让他出去。

时隔不久，这位外国客户被对手公司一举拿下，签了一笔很大的单子。这个消息传开之后，老板非常生气，他在公司会议上公开地说：“我们公司的一些员工办事缺乏耐心，居然自己主动放弃了公司的大客户，从而让我们的对手抢了先……”

当老板点名批评的时候，朋友很生气，站起来说自己曾经就这个问题专门请示过。老板开始装糊涂：“是吗，我怎么从来没有听你报告过？”朋友当场气得瞠目结舌，最后愤然离场。

他找到我倾诉衷肠的时候，已经离开了那家公司。我半开玩笑地说："你真是不够聪明了。这种事情，不应该和老板争的。其实，老板在会议上说的不过是掩人耳目的暗语罢了。老板犯了错，总是喜欢推给员工，所以，千万不要当面拆穿。如果在这种时候较真，非要强调自己'明明说过'，那么老板留给你的，只有'死路一条'。"

在职场上，有许多人因为老板的这一句话，犯下了比较低级的错误。如果能够换位思考，站在老板的角度理解问题，体会他暗语的真正含义，想必事情就是另外一个结果。

要知道，对于一个在公司一言九鼎、具有至上威严的老板，你若十分认真地指出他的小错误，不仅会中断彼此间的谈话，更会引起对方的不快。老板情绪激动，往往会让事情难以预计地发展。聪明的员工，一定能听出老板这句暗语背后的真正含义。

我所在的公司有一次举办会展。当时定好了老板的发言时间，后来，因为电视台要来录像，于是把他发言的时间推迟了。

本来，秘书已经把这件事通知了老板，但是老板可能是忘了，提前一个小时就来到了会场。事后，老板生气地批评秘书，秘书急忙认错，此事就算过去了。没过多久，秘书眉开眼笑地拿到了这个月的奖金，老板还批了她上个月交的加薪申请。

可以说，这位秘书相当聪明。她听懂了老板的暗语，并迅速与他形成某种默契。这样做对双方都有好处，老板保全了面子，秘书听起来也只不过是犯了一个无足轻重的小错误，大家都可以轻松过关，何乐而不为呢？相反，如果秘书执意不肯承认错误，最后老板即使承认自己接到了电话，那这位秘书的日子恐怕也不会好过。

工作中，对老板的这种推脱暗语，我们不妨宽宏大量一些，反正有些事情只不过是大家眼中的小差错，在这种与老板相处的微妙关系中，我们就不妨当一次"替罪羊"。其实，老板也未必糊涂，顾全他面子的做法自然会让他产生一种感激的心情，以后，他会以另外的方式来让你得到相应的补偿。相反，若凡事锱铢必较，非要在这种小事上与老板纠缠不休，最后弄僵关系，丢了工作，又何必呢？

老板向来把面子看得很重要，因为面子涉及一个人的尊严和虚荣心。当老板渴望得到面子的时候，我们就要听懂他的这种暗语，学会给足老板面子。因为只有懂得给别人面子、知道如何给别人面子的人才有可能得到更大的面子。

第3章　听出同事的话外音，提防“温柔一刀”

同一个公司，因为利益纷争，同事之间相处更要多加小心。有时表面看起来和谐融洽，其实暗潮涌动。同事看似随意的话，往往“黑你没商量”。你听不出话里的玄机，就有可能遭到“温柔一刀”。

你现在忙不忙

进入职场之后，你会发现，人与人沟通还需要一种特殊的语言——职场暗语。这种语言没有人天生就懂，但需要你在职场摸爬滚打之后无师自通。否则，你很难在职场站稳脚跟。

作为职场新人，小贾有许多困惑。

有一次，部门经理问小贾：“你现在忙不忙？”小贾怕领导说自己在浪费时间，赶紧说自己很忙。经理似乎意犹未尽，追问了一句：“你在忙什么？”小贾只好说自己在看公司的相关资料。经理显然有些生气，他训斥道：“你都来公司好几天了，难道这些材料还没有看完吗？”

原来，经理有一项工作要安排给小贾，他说的“你现在忙不忙”这句话就是为了传递这个信息。可是小贾没有领悟经理的暗语，因此挨了训。吸取了这次教训，他也变“乖”了。

后来，同事一问他：“你现在忙不忙？”他就会说：“不忙，有什么事情要我帮忙吗？”既然他承认自己不忙，同事当然乐得把工作分给他做。这样一来，小贾就成了大家的“公共助理”。每个人都可以把他呼来喊去，没过多久，他便忙得焦头烂额，有些吃不消了。他明白，再这样下去，就连自己的本职工作都无法保质保量完成了。

接下来，小贾再度改变策略，当有同事询问“你现在忙不忙”的时候，他会一口回绝：“对不起，我现在很忙，恐怕不能帮你了。”

可是，这样一来，他就在无形中得罪了同事。时间久了，这事便传到了领导的耳朵里。领导很不高兴，把他叫到办公室“指教”了一番，直接言明，请他注意影响，要团结同事，不可自私自利，连同事之间最基本的互助都做不到。

小贾真是叫苦连天，他终于明白，职场暗语可真的不是一门简单的语言，想应付过去，没有那么容易。

听了小贾的经历，我告诉他，遇到同事求助的情况，可以直接把自己手上正在做的事情讲给对方听，同时友好地表明可以帮忙。这样一来，对方就会理解你的处境，也不好意思再添麻烦了。当然，如果确实需要帮忙，对方还会言辞更加恳切地提出来，这样，你就占据了主动，如果在“百忙”中出手帮助了对方，对方一定会感激的。

“你现在忙不忙”是职场中最为常见的一句问候语，也是应用频率非常高的一句暗语。它是一句询问，更是一种试探，同时也是一种想请你做什么的信号。如果你能理解，并回答得体，那么说明你对这句话已经有了深刻的解读。“你忙不忙”并不重要，对方想的是能不能从你那里得到“是否帮忙”的反馈。

一般情况下，说出来的话只能传达我们想要表达的一半意思，而另一半的意思就隐藏在暗语之中了。职场交际中，如果你没有领会对方“话中有话”的暗语，你成功的几率就可能小很多。相反，如果你能听懂同事的暗语，这将帮助你融通人际关系，融洽自己的工作氛围，给周围人留下良好印象。

职场是复杂的，有些话只能说三分。所以，与同事交流时你的回应一定要谨慎。回答不妥当的话，有可能会影响同事间的关系，还有可能给自己惹来麻烦。

听到“你现在忙不忙”这句暗语，如果自己不忙，也不要直接说“我没事干，可以帮忙”，这样会让人觉得你整天无所事事，给人留下不好的印象。不妨委婉地说自己恰好刚做完哪一项工作，或者要过一会儿才做另外一项工作，可以考虑抽出时间来帮忙。这样一来，对方会很感激你。如果自己确实很忙，也要解释清楚，获得对方的理解。不要敷衍了事，若是给了对方希望，又不能帮忙，反而耽误了对方的事情，这可影响非常不好。

当然，我并不是教你去玩语言游戏，而是建议大家多想想，对暗语提高警惕。要学会理解暗语，你会惊奇地发现，只因为自己聪明了一点点，对暗语多了一点点理解，你的工作之路会走得更加顺畅。

我觉得他这个人还可以

在职场上，我们经常会听到对某位员工的评价。其实，现实生活中很难听到不带任何主观色彩的评价。而对某个人的评价结果，往往掺杂了感情的因素。如果有人对你说“我觉得他这个人还可以”，你会怎么想呢？这究竟是在说他的好话，还是在说他的坏话呢？

其实，这也是一种职场上的暗语，让我们通过案例来寻找答案吧。

我刚到公司上班的时候，无意中发现大家对老员工老苏持特殊的态度，这是一种介于“尊敬”和“鄙视”之间的态度。在办公室中，老苏的年龄是最大的，按理说也应是威望最高的，应该得到大家的尊重。对此我感到很奇怪，不清楚为什么会这样。

一天，我和几个同事下班后去聚餐。当我提议叫上老苏的时候，大家都表示反对，我自然也不好说什么。到了饭店，趁着大家吃得开心，我悄悄地问旁边的同事：“老苏这个人是不是特喜欢一下班就往家跑？”

同事笑了笑，意味深长地说：“哪里，他倒是想找几个人一起去喝酒，可惜啊，谁都懒得理他。我跟你说了可别告诉别人，他这个人特别爱背后告同事的状。如果有谁不小心犯了什么小错误，没过三分钟经理就会知道了，每次都是他干的。他总是打小报告，弄得大家都很讨厌他。”

后来，我的另一位同事也是带着一种不屑的语气说：“怎么说呢，我觉得他这个人还可以吧。”

听了这些话，我心里有了数，总算是明白了“我觉得他这个人还可以”是什么意思。从此之后，我对老苏的态度也发生了改变，开始有意识地与他保持距离。

其实，“我觉得他这个人还可以”是一句暗语，委婉地表达出“这个人并不受大家的欢迎”的意思。如果你刚听别人说了一句“我觉得还可以”，然后自己再加上一句“我也觉得还可以”，那显然是不妥的。这相当于认可了“大家都不喜欢他”，这样的话一讲出来，说不定会得罪一堆人。所以，还是谨慎开口为好。

在职场上，人与人之间的关系错综复杂，人心总是捉摸不透。因此，在碰到这句暗语或者讲出这句暗语的时候，一定要倍加小心，不要因为一句话，给自己带来麻烦。

有这样一个年轻人，他大学毕业之后进入一家会计公司工作，平时做

事处处向老员工学习，人很勤快，嘴也很甜。

有一次，经理把他单独叫到办公室里，询问他对公司员工老郑的印象。年轻人平时经常听同事说老郑“这个人还可以”，他以为所有人对老郑的印象都不错。于是，为了表明自己的态度，他在经理面前夸奖了老郑一番，没想到经理的脸色反而变得更加难看。

没过多久，老郑被公司开除了。据说他在公司时经常挪用公款，由于数额非常小，所以公司暂时没有和他计较。暗示了他几次之后，他还是照挪不误。虽然最后他把钱还上了，但公司还是请他走人了。发生这件事的时候，经理挨个询问大家的意见，只有这个年轻人把老郑夸奖了一番。于是，经理开始怀疑这个年轻人得了老郑的好处，对他表示不信任。最后，年轻人不得不离开了这家公司。

当初如果这个年轻人能听懂同事的暗语，相信也就不会冒傻气，直接撞到经理的“枪口”上了。当然，听懂暗语对于初入职场的人来讲，确实有些难度。

在职场上听到这句暗语的时候，不妨多用几分心思。俗话说得好：“路遥知马力，日久见人心。”一个人的为人如何，是可以通过时间和事情来反复验证的。无论这句暗语多么隐讳，毕竟建立在事实的基础上，你应该结合当时的环境，说出恰当的评价某人的话来，这才不会闹出什么笑话。工作中，听到同事说出这句暗语，不妨委婉地表明自己和大家的看法一致；如果你实在说不好，就让自己的态度模糊一些，别旗帜鲜明地提出与大家相反的意见，以免招致众怒。职场菜鸟都是经历了许多风雨才成长起来的，只要用心，把暗语理解透彻并不是难事。

老板真刻薄

一个小小的误会，有可能会毁了你的工作，相信吗？事实上，由于听不懂对方的暗语，误入了对方的语言陷阱，从而丢了工作的例子并不鲜见。

一次，公司一个新来的员工和老员工在午休时间聊天。我当时正坐在一旁喝咖啡，并没有加入他们的讨论。那个老员工愤愤不平地说：“咱老板可真刻薄，过三八妇女节，就只发一瓶洗手液，真是像铁公鸡一样。”

她的话音刚落，新来的员工下意识地附和了一句：“是啊。”她们刚说完，就听走廊里传来了脚步声，于是赶紧回到自己的位置上。

没过多久，公司里便有流言说这个新来的员工大肆宣扬，说老板刻薄。之后，这位新员工便被辞退了，理由是：散布流言，影响公司内部团结。

过了一段时间，我在街上碰到她。她一脸郁闷地对我说：“天地良心，我真的没有这样说过老板。真不知道这话是怎么传出去的，而且还被传得有鼻子有眼的。”

我笑着说起那天的事情，她才猛然醒悟。

上述例子中，这个新来的员工错就错在太粗心大意了。要知道，世界上没有不透风的墙，说话的时候，没有明白对方的用意，被别有用心的人利用，是很自然的事情。职场如战场，稍有不慎，满盘皆输。

一次，业务部的一个员工到我们办公室找部门经理谈关于工作的事情，我们经理恰好出去办点事情，没在公司。这位业务员很有耐心，静静地坐在一旁等着。快下班的时候，经理还没有回来，我的一位同事对他说：“经理特别忙，真是不好意思，让你等了这么久，要不然你明天再来吧。”

这位业务员微笑着说：“我理解。你们经理最近一段时间忙着大业务，累得人都瘦了好多，让人看了都心疼。我在这儿等一会儿又算得了什么呢？”

谁料他刚说完，部门经理就进了门。显然，这位业务员的好话被部门经理听到了。如果当面说，可能经理不会觉得感动，但是，业务员在背地里替他“做宣传广告”，称赞他做事勤恳，他当然会感动。事后，业务员求经理办的事情不仅顺利办好了，他们两人还成了关系极好的朋友。

其实，这个业务员也在说话时应用了职场暗语。他表面上是在说自己能理解部门经理，说经理累瘦了等等，实际上是称赞经理为了公司在忘我地奋斗。听起来，他也是在附和，就像上文中我们提到的附和“老板真刻薄”一样，是在赞同讲话者的意思。但是他这样一附和就变成了赞扬经理敬业，经理听了岂能不高兴？

同样是一句附和，看起来都不是自己主动提出来的“意见”，为什么就会出现截然不同的结果呢？这告诉我们，所附和的内容很关键。因

此，在职场上，如果我们听到某人在背后议论老板的是非，千万不要掺和进去。也许你只讲一句“是这样”或者只说一个字“嗯”，甚至只是象征性地点了点头，就会被认为认同了说话者的看法。从此之后，在别人的眼中，你与说这种话的人就“同流合污”了。将来这话传到老板耳中，有可能你就会由无意附和者变成“罪魁祸首”。千万不要以为这是在说笑话，现实生活中这样的事情举不胜举。

初入职场，年轻人常因不谙世事，对暗语不敏感而犯下此类错误。不过，不管是否造成了严重的后果，都要汲取教训，学会让自己换位思考，尽最大的可能避免麻烦，远离办公室斗争的漩涡。

当别人议论是非的时候，当同事聚在一起讨论上司的时候，当大家在茶水间说某个人坏话的时候，最好装作没有听见，远远避开。哪怕对方主动出言相询，也别立刻附和，更不能主动议论是非，而是要一笑了之，或者干脆说自己不清楚。不要以为清者自清，浊者自浊，当你被别有用心的人利用的时候，你是很难逃出对方设计的语言圈套的。

你家条件真好

一些初入职场的新人，往往力求给同事留下好印象。他们通常会尽自己所能来修饰外表，男员工常常西装革履，花重金配置一身行头；女员工就更不必说，从头到脚包装一番：名牌时装、昂贵的皮包、华丽的鞋子……每当这个时候，我们就会听到一句“你家条件真好”。这句话有什么特殊含义呢？

妻子生日前夕，我陪她去逛街，她在名牌店中看中了一个普拉达的挎包和一套香奈儿的裙装。恰好赶上打折，妻子也特别喜欢，我就一咬牙，帮她买了下来。这下可好，妻子兴奋得不得了，第二天就穿上新裙子，挎上新包去找女伴们炫耀去了。

很快，表妹闻风而至，她求妻子把衣服借给她穿几天，因为她刚找到一份好工作，明天要去正式上班，所以一定要有一身靓丽的行头闪亮登场才行。妻子一向对这个表妹很欣赏，再加上两个人的身材差不多，于是，裙子和包都被借走了。

几天之后，表妹来还裙子和包，一脸不高兴的样子。我和妻子都感觉非常奇怪，于是问她发生了什么事情。表妹闷闷不乐地讲了事情的经过。

原来，表妹去公司上班的时候，大家看到她的衣服和包，统一的评价是：“你家条件真好！”恰好公司的老板是个女同志，她平时最喜欢普拉达系列产品，被人们称为“普拉达女王”。她一看表妹的包和自己今天拎的包一模一样，气就不打一处来。再加上大家夸表妹“你家条件真好”时，表妹还得意地回答“嗯，还不错”，这更在无形中刺激了那些衣着朴素的老员工。没过几天，公司里便有了传闻，说表妹不安心工作，整天只会享受。女老板一听，立刻把表妹叫过去训了一顿。就这样，表妹差点甩手不干。这之后，当同事对她说“你家条件真好”的时候，她就回答：“我家条件不好，你别乱说。”结果，大家又给她扣上了“爱虚荣”的帽子。这真是把表妹气得哭笑不得。

其实，发生在表妹身上的事情在职场中很常见。特别是一些老同事，对年轻的员工讲究吃穿非常看不惯。他们常常用“你家条件真好”这句话来表达愤慨，它所传达的暗语就是“你爱慕虚荣”“你不安心工作”等等。

明白了这一点，听到这句暗语也不必惶恐，别有心理压力，日后收敛一些，低调地为人做事，慢慢地大家习惯了，也就不会这样说了。就像表妹这样，如果当时她表明衣服和包是借的，只是穿几天，可能那些老同事也不至于如此嫉妒，更不可能引起女上司的反感。其实，就事情的性质而言，谈不上什么重大问题，但是对这句暗语，也不能完全视作“无关紧要”，要学会巧妙地应答。“唉，看到这件衣服特别喜欢，实在控制不住，就买下来了。其实我家的条件很一般的！这种东西也就是偶尔奢侈一次而已。”“我只是想打扮得体体面面的，有个良好的精神状态，这样对提高工作效率也有好处。”这样的话就是不错的回答。

“你家条件真好”并不是一句百分百纯赞扬的话，它只是一种提醒或者说是一种暗示。听到这句话，不必过于计较，要学会包容，恰当回应，然后平时多与同事沟通，这样你在职场中才会如鱼得水。或者，你也可以幽默地开开玩笑，轻松地转换话题。在职场中，遇到这种无关大局的事情时，睁一只眼闭一只眼，也不失为积聚人脉，获得良好人际关系的良策。只要你巧妙应答，这种暗语再尖锐，也不会对你的声誉造成损害。

老板对你还挺关心的

人总是把自己的声誉看得很重要，因为声誉涉及一个人的尊严、地位，出于人心理上的客观需要。行走在职场中，大家都渴望获得良好

的声誉。声誉受损，对每个人来说都不是一件好事。

有个女员工发现，自己一走进公司，同事们的眼光里便多了一种特殊的含义。可是她又没有做什么见不得人的事情，为什么大家会这样呢？

有一天，她去茶水间接热水，听到了女同事们的议论，这些人居然说她被老板“潜规则”了。天啊！她们怎么可以这样说！这可真是无中生有的事情！

事后，她回忆了自己的言行，终于找到了谣言的根源。原来，就在前几天，公司里一位平时很爱八卦的女同事对她说了一句“老板对你还挺关心的”，结果当时她并没有多想，傻傻地感谢了老板一通。她以为自己在背后讲老板的好话，早晚会传到老板的耳中，谁料适得其反，公司老板是位男性，而且花名在外。

这样一来，听到她这么说的女同事立刻展开了丰富的想象，开始添油加醋地传闲话。很快，大家都觉得她与老板有特殊的关系。于是，她被老板“潜规则”的版本也就出来了。

在我看来，这位女员工是由于太天真而中了同事的套，也许她们正苦于饭后没有谈资，她便作为花边新闻丰富了她们的业余生活。当初同事说“老板对你还挺关心的”，如果她能多想想这句话，体会出其中的意思，也许结果就不会这样了。通常情况下，同事别有用心地说“老板对你还挺关心的”，往往意味着“你和老板的关系不一般”。至于“不一般”到何种程度，人们通常会往男女关系上靠。即便是捕风捉影的事情，也能传得有鼻子有眼的。生活在我们周围的人就是这样，有的人很喜欢背后说闲话，我们既然无法改变这一现象，那么就要尽量避免让自己受到伤害。

当然，此类暗语还会引起其他版本的猜测。如果你的老板和你性别相同，有可能会说你们有亲戚关系，又或者会说老板很偏心，等等。所以，要注意这些比较敏感的暗语，不要给自己带来麻烦。

遇到此类事情的时候，千万要谨言慎行才好，切记不可大说特说。可以淡然一笑，然后反问一句：“是吗？”对方往往会很识趣，不再继续深入地追究下去。还有的时候，不妨只是以微笑不语来应对，这也是让对方束手无策的一个妙招。我的一位同事，对付这样的话有一个巧妙的办法，常反击一句：“我觉得老板对你也不错呀！”这样的回答就相当艺术了，对方总不至于大骂老板，说他对自己不好吧。于是，对话到此也就画上了句号，流言蜚语也会止于此。

还有一点需要注意，当对方说“我觉得老板对你还不错”的时候，不妨多个心眼，想想对方为什么会这么说。如果自己确实在公司里表现得与老板关系非同一般，或者仅仅只是走得近了一些，就要注意了，不妨学得低调一些，在行为上作出调整。否则，你有可能在这种暗语的试探之下吃闷亏，或者干脆吃明亏，被别人议论，实际上却并没有什么事情。如果这样的议论传到老板耳中，有可能会对你不利。

人在职场，行走江湖，必须处处留意，时时小心，不要轻易就掉入同事设计的语言陷阱中去。你或许并不知道，当“老板对你挺关心”的时候，可能很多人已经将你视为他们的敌人。职场关系本来就是错综复杂的，要在人性丛林里生存，就要了解这一点。

还有的人对老板有意见，如果这类同事对你说“老板对你还挺关心的”，也许是他们嫉妒你的一种表现。这样的情绪也是很危险的，还是不要让自己成为这类同事与老板争斗的牺牲品吧。很多老于世故的人，从来不会在公开场合对这类暗语表明一种确定的态度。他们只会模糊处理，用一些平平常常的话敷衍几句，这样表面看起来没有什么，其实是一记“四两拨千斤”的妙招，可以轻松化解自己的尴尬处境。我们不妨加以借鉴。

我这个客户真烦人

“说者无心，听者有意”这句话很有道理。在职场中，这句话往往变成了吸取教训后的总结。有的时候，我们无意中说的话，可能就会得罪一群人，甚至是对我们而言最重要的“客户”。

小石在一家公司当业务员。有天上午，他正忙着给客户准备产品的资料，旁边的一位同事说：“唉，我的这个女客户真烦人，她说自己是第一次来这个城市，道路不熟悉，非要让我开车去机场接她。其实她自己打个车过来非常方便，司机一定会安全地把她带到目的地，真搞不清楚为什么要这样折腾人。再说公司的车又不好借，还得求人才能开出去……”

他自己在那儿啰唆了一大堆，旁边的小石也听得有点烦了，随口附和了一句：“是啊，我的这个客户也挺烦人的。让我找了很多的资料，连去年的产品资料都要翻出来给他们，真让人伤脑筋。”

小石并没有把这次对话放在心上。谁知没过多久，客户和他见面的时候突然问：“听说你嫌我要的资料多，还跟同事抱怨这件事了。”

小石一听，愣住了，什么话也没有说。他知道，自己的话一定是通过同事传到客户耳中的。但是他的表情早已经出卖了他，客户立刻明白，这事情一定是真的。可想而知，这样的合作肯定没好结果，最终客户找了小石那个传闲话的同事签了单。

没有人会对一个背后说自己坏话的人客气。所以，小石能理解客户的选择。但是，他最后悔的是当时自己太不小心，大脑短路了，随便说的一句话，使几个月的辛苦付之东流了。

这件事情听起来让人感到不平。但事已至此，我们所能做的就是从小石的例子中吸取教训。药不能乱吃，话也不能乱说。与同事说话时，最重要的是要及时领悟他们的暗语。同事说的“我这个客户真烦人”这句暗语，所要表达的意思就是：你的客户怎么样，是不是也很烦人？如果你附和了，那么同事就会了解到你客户的一些信息，把你的把柄牢牢握在手中，就等着有机会和你抢客户了。即便客户不相信他，这话传到老板耳中，对你的前途也是相当不利的。

妻子在单位也曾遇到过这样的情况。每次出于礼貌，她都会笑笑，说一句：“其实只要业务做成了就好。”听了这样的话，对方显然再也没兴趣说下去，事情便就此画上了句号。或者也可以说：“那我能帮你做些什么吗？”通常情况下，同事怕你抢他们的客户，是不会让你帮忙的。这样一来，他们只能是对你的好意表示感谢，同时，也会由于你的热情而对你产生好感。

前人的经验告诉我们，听到“我这个客户真烦人”这句话，一定要提高警惕。喜欢吐苦水可以，把别人当成情绪的宣泄对象也可以，但是你要分清是什么人。如果是自己的知心好友，说说也无所谓，可是当自己面对有着竞争关系的同事时，这样做就会被人揪住小辫子，说不定什么时候就在客户面前参你一本，让你的日子不好过。

在工作中，每当听到这样的话，年轻人往往一时冲动，犯下无心之过。其实，聪明的人不会这样做。他们不会把对客户的抱怨挂在嘴上，更不可能跟有竞争关系的同事诉苦。不要以为自己的客户很烦人，其实哪个客户也不可能让人省心。想轻轻松松从客户那里拿到钱，无异于痴人说梦。客户是否棘手，放在心里就行，千万不要对着同事大发宏论，自己给自己惹了麻烦，还一无所知。

“我这个客户真烦人”这类的话，其实是一种灰色情绪的宣泄。同事这样讲的时候，表面上看是把你当成了统一战线上的人。其实，他所表达的意思远不止于此。对这种暗语，我们也不必视作洪水猛兽，完全可以来者不拒，轻松化解。附和就免了，热情一点，提出帮忙或者安

慰几句，也会让对方识趣地住嘴，毕竟他们也会担心自己说多了被别人“告状”。这种话题属于敏感话题，如果不是对方主动提起，自己最好不要主动谈及客户，以防不小心被人利用。

想要听懂暗语，就得多花心思琢磨别人的话。不要为贪图嘴上的痛快，给自己日后的职场之路埋下隐患。说话只图痛快，无所顾忌，总有一天会吃苦头。当然，像“我这个客户真烦人”这类的话还有很多，学会在话语上“打太极”，巧妙应对，自然不会受到暗语的伤害。

这次也该轮到你了

在工作中，谁都盼着有好事落在自己头上。每当有什么好消息传来的时候，聪明的人总能沉住气，不动声色。这时候，就要考验职场人的功力了。

有一次，我应邀去一家公司为他们的员工作培训。下课以后，一个学员拉着我的手，非常热情地要请我吃饭。席间，他愤愤不平地讲起了这样一件事。

就在前几天，公司组织员工去旅行，由于名额有限，所以大家都很关心自己是否能去。当时，他的一位同事说：“去年和前年都组织旅行了，可是哪次都没有我们，我想这次怎么也应该让咱们去吧。就算轮不到我去，凭你的资历，这次也该轮到你了。”

同事的话让他感到高兴。于是，他附和了一句：“就是，我来公司好几年了，从来没有赶上旅游，怎么也该让我去一趟吧。”

谁料名单公布的时候，里面还真的没有他的名字。他气不过，私下里打听了一番。原来有人在背后告状，说他有怨言，自以为是，总觉得自己比别人技高一筹，还把“轮到自己”挂在嘴上。这样一来，恰好犯了经理的大忌。经理向来认为应该奖励那些表现杰出的员工，哪里有“轮”的道理。过了一段时间，他才知道，原来自己说那些话的时候，恰好被经理听到了，怪不得这消息传得那么快。

听完这个学员的叙述，我开始帮他分析：其实，无论是升职、加薪、旅行或者其他的好事，当同事讲出“这次也该轮到你了”这句话的时候，并不是在为你抱不平，也不是鼓励、支持你，职场中没有“轮”这种事，同事就是想探你口风，看看你的想法如何。别让你的怨气被对方发现，这才是最重要的。我的话让这个学员恍然大悟。

“这次也该轮到你了”这句暗语表达“你怎么看这件事”的意思，表面上是为你争取利益，实则静观其变，就等你开口露出破绽，然后乘机从中谋利。这句话就像是鱼饵一样，表面看起来很诱人，其实就等着你“咬钩”了。

如果你附和同事的话，以为抱怨就能表达自己的意见，就能获得对方的认同，就能拉近彼此的距离，那么你就大错特错了。事实上，别人并不会理解你的抱怨，反而有一种“获得了证据”的满足。没有人会因为你的抱怨而对你加以敬佩和欣赏，即便对方没有利用这些抱怨之语的意思，也会因此而产生一种厌烦的情绪。当然，他们表面上可能会表示同情，实质上心里并不一定是这样想的，不要被这种表面现象迷惑。

下面案例中的小高对这个问题的处理就很得当。

小高在一家经纪公司的企划部工作好几年了，由于做了几个漂亮的策划，得到了公司老板的重用。他对公司的运作规律非常熟悉，专题策划能力也比较强，因此同事们对他的评价都非常高。当然，这也会引起某些同事的嫉妒。

眼看到年底了，公司又开始评选优秀员工了。如果被选上，自然会得到一笔丰厚的奖金。小高被选上的机会还是很大的，有一个平时很喜欢打小报告的同事对他说：“我觉得你早就该当选，这次也该轮到你了。”

可是小高并没有因为这句话而露出得意的神色，他很自然地说：“哪里，你也很优秀啊，我等着听你的好消息。”对方一听，不好意思地笑笑后走了。

小高的回答是一句祝福的话，一句夸赞的话，更是一句应对对方暗语的话。这个回答不会伤害同事之间的感情，也不会给对方可乘之机。巧妙地应对同事的暗语，即便被别有用心的人无意间听到，也不可能从中挑出毛病来。行走职场，什么样的人都会遇到，害人之心不可有，防人之心不可无。而小高就是由于没有忽略这一点，从而给出了恰当的回答。

每个公司都有自己运作的“规则”，合理也好，不合理也好，都是由上层领导决定的，旁人不容置喙。有能力的人，通常情况下会得到重用，也会得到应有的奖励和升职的机会，自己在私下里抱怨或者议论，根本无济于事，反倒容易给居心叵测的人以可乘之机。也许你在公司里论经验、谈资历、比悟性都比别人优秀得多，但是在评选的时

候没有得到预期的“好处”，也别沉不住气。是金子总会发光的，相信自己的能力，终有一天会脱颖而出。

“这次也该轮到你了”并不是一句单纯祝福的话，我们要对这句暗语心知肚明。在回答的时候给对方留上几分面子，给自己找个台阶，不表露明确的态度，不说别人是非，不妄加评论，这样才不会惹出什么流言，不会给自己带来不必要的麻烦。

其实没你什么事

工作中，团队合作已经成为一种司空见惯的事情。当一个团队密切配合的时候，每个成员的行为都会对事件的结果产生影响。当然，有的人可能作用大一些，有的人作用小一些。当团队的工作出了差错时，大家会怎么说呢？如果你觉得错不在自己，会不会直接提出来呢？

在我看来，遇到这种事情，如果你是个只顾自己面子不顾别人面子的人，有可能会在将来的某一天吃暗亏。

同事小包曾经和我们一起策划一本畅销书，由于他的疏忽，把目录中一个本来删除的章节又加了进去。结果可想而知，我们这个团队遭到了老板的批评。当大家闷着头回到办公室的格子间时，小包对旁边的人说：“其实没你什么事，都是被我连累了。”听到这句话，同事的心情非常不好，他接着茬说：“是啊，要是你做事小心点儿，估计也不会是这个结果。你怎么搞的，还犯这么低级的错误，怪不得人家常说你的脑子笨。”这位同事的话不巧被老板听到了，对他又是劈头盖脸一顿训。在老板看来，他这是在发泄对自己的不满，好像话里藏着老板稀里糊涂，不会处理事情的意思。这是老板难以忍受的，因而这位同事被批评也就在所难免了。

上述案例中，小包所说的“其实没你什么事”只不过是一种客气的安慰，当然其中也有自责的意思。明白这句话透出来的意思，就不必过多地议论，抱怨就更不应该。这位同事不应该“给点儿阳光就灿烂”，没有细想就接对方的话茬，顺理成章地将事实变成了抱怨，不仅惹得小包不高兴，老板听了也感到不悦。一般情况下，有想法放在心里就好，说出来或多或少会惹麻烦。就算当时老板没有听到，有朝一日也会传到他的耳中，这样一来，抱怨引发的麻烦就更大了。

“其实没你什么事”这句话只不过是当事者给你个面子，因此你也要给别人面子。理解了这句暗语，不要随意去抱怨谁，毕竟大家在同一个

团队，日后还要在一起相处。要时时刻刻注意维护他人的体面和尊严，才不会被人讨厌，才有可能真正被人接纳。

我也曾遇到过这样的事情。刚刚工作的时候，有一次我不小心忘记打印资料，给同事带来了麻烦，影响了小组交稿的时间。我立刻向同事道歉，说："其实没你什么事，这都怨我。"同事宽容地说："这事我也有责任，我们是一个团队，本来就应该事先提醒你一下的。以后我们多注意，别再犯同样的错误了。"显然，同事听懂了这句暗语，他并没有因此将所有的责任推到我身上，而是安慰我，并且主动把责任揽上身，这让我非常感动。后来，我们成为了知心朋友。

"其实没你什么事"是一句为你推卸责任的话，无论从哪个角度来讲，我们都不应该接这句话的话茬。你接了话茬，就相当于你在努力地把自己摘出去。试想一下，都在一个团队里，怎么摘也是摘不干净的。再者说，大家都在看着，心里自然清楚这件事情谁对谁错，不必解释，不必抱怨，群众的眼睛是雪亮的，事情总会有一个明朗的结果。

在职场中，如果你有良好的人际关系，就能从别人那里得到关心和帮助，有助于自己工作目标的实现。因此，听懂对方的暗语，努力营造良好的人际关系是非常必要的。

一个团队目标一致，密切配合，才有可能把工作做好。我们要把团队成员的事情当成自己的事情看待。再者说，当团队出了问题的时候，就算是真没你什么事，你也不可能置身事外。不如积极想办法挽回，注意安慰同事，帮他出主意、想办法，尽自己所能来"救火"。同事会因此感激你，更会在你遇到类似困难时鼎力相助。

你的想法真特别

刚从学校走出来，我们总是怀抱着稀奇古怪的天真想法。但当我们走向社会，进入职场，同样天真的想法就会被视为幼稚。当有人对你说起"你的想法真特别"的时候，这句话究竟想表达什么意思呢？

阿东的公司要在市内广场借助沿江休闲晚会的气氛，搞一次啤酒节。老板把宣传和策划的任务交给了阿东和他的同事。为了调动他俩的积极性，老板让他俩各写一份策划书，从中选出比较优秀的方案来执行。这是一件大好事，谁的方案最终入选，一定会拿到红包。

阿东自己有一个奇特的想法，他想搞一次啤酒知识竞猜，以此来调动

现场来宾的积极性，让气氛活跃起来，加强宣传的效果。当他对同事说起这个想法的时候，对方笑了笑说："你的想法真特别。"

听到这句话，阿东以为他是在夸自己的想法独特，便详细列了方案，并交给了老板。老板看过之后，夸他写得不错，后来真的按此执行，并收到良好的效果。事后，阿东拿到了大红包，还专门请自己的这位同事去吃大餐。

席间，同事有几分惭愧地说："其实，当时我并不看好你的这个想法，我怕支持你的话，会挨老板骂，只好说'你的想法真特别'。"阿东不以为然，新的想法自然是有风险的，不过已经得到了老板的肯定，这种担心也就没有必要了。

其实，同事这句"你的想法真特别"的暗语对阿东是一个很好的提示，只可惜当时他没有听懂。如果能领会的话，也可以为自己接下来的行动找到一个很好的参考。

"你的想法真特别"表达的意思大多是负面的。就像上述例子中提到的那样，弦外之音是：你怎么会这么想？这个想法完全没有可行性，我可不打算参与，别找我一起背黑锅！

事实上，无论你的想法是否可行，当你听到这句话的时候，一定要三思而行。不妨细细体会当时的语境，自然不难理解为什么这句听起来像是夸奖的话，同事会用一种无奈的语气来讲。

"想法特别"可以理解为"想法另类"。一个想法另类的人，在职场上的表现往往会被别人定义为"幼稚"。所以，当你听到同事说"你的想法真特别"时，一定不要沾沾自喜，这可不是什么夸奖人的话。也不要硬拉着人家加入你的计划，同事会把你这种行为视为拉人下水。如果你再坚持下去，恐怕对方就会断然拒绝了，弄得双方都没有面子。

在不同的语境之下，往往对这句暗语的理解也有所不同。有的时候，它可能暗示的是"你的想法真荒唐"，这样的结果就更让人难堪了。因此，在听到这句话的时候，不妨考虑一下对方为什么会这么说。如果你实在不明白，可以试着请教一下，询问对方"特别"之处在哪里，看看能不能让对方指点一二。

老员工经验丰富，有机会的话，多像他们学习一定不是坏事。虽说想法可能是错的，可是年轻人都是在不断地摸索中变得成熟的，理解对方的暗语之后，可以恳请对方指点，这样事情将会办得更加圆满。

我只是随便说说

工作时，虚心听取同事的意见很有必要。碍于面子，有许多话同事是不好意思直说的，这时候，我们能否听懂暗语，就很关键了。

老王原本是工程公司的项目经理。有一次，他因为工程中的一点质量问题受到了处分，被降职为技术员。可想而知，他心理上有很大的落差。当他去工地上指导工程技术问题的时候，还是时不时会流露出作为项目经理的优越感。

事实上，他早已经风光不再。碍于面子，同事们还是像以往那样尊重他。后来，工地上有个细节性的问题需要解决，按当时的职权范围，老王是不能直接做主的，他只能向上级反应，由项目经理决定。

也许出于习惯，他居然说出了事情的处理意见。大家愣了一下，没再说话。过了一会儿，有个技术员说："我觉得这样做有些不合适。当然，我只是随便说说，您别介意。"

听了这话，老王立刻意识到，同事绝对不是"随便说说"这么简单。其实，他可能觉得这样做不合规定，又不好意思直接点破。意识到对方的这句"职场暗语"，老王立刻表明歉意，按照规定向自己的上级反映了问题。事情很快就得到了解决，老王也没有给自己惹什么麻烦。事后，上司说老王反映问题及时，他开始暗自庆幸，如果不是同事的一句暗语，可能此时他正在写检查呢。

在我们的工作中，听到"我只是随便说说"这句话的几率是很高的。其实，这话对方并非真的只是"随便说说"。看似轻描淡写地说了这么一句，已经表明了他并不认同你的想法，希望你能多找几个人来鉴定，让别人把你批判一番，其中最好有老板。

我的妹妹刚参加工作的时候，曾经拿了一些零食在公司吃。她们经理最讨厌这种行为，可她刚进公司，不知道这一点。一天，当她把自己带去的一包话梅拿给同事们吃的时候，大家纷纷拒绝。有一位同事说："我觉得在办公室吃零食被经理看到了不好。当然，我只是随便说说，你别介意。"

听了这话，妹妹不但没收敛自己的行为，反而觉得这位同事"事儿多"。后来，经理专门把她叫到办公室谈上班不要随便吃零食的问题，她才知道事情的严重性，知道同事当时并不是"随便说说"。

如果当时妹妹听懂了同事的暗语，理解“我只是随便说说”所暗含的否定，估计就不会四处散发零食给大家吃了。

与同事的交流过程中，对方的话可是重要的参考意见。为了谨慎起见，一般人是不会“只是随便说说”的，他们说出这些话，往往斟酌了一番，甚至经过深思熟虑。特别是一些老员工，在给你提建议时，他们怕自己的意见会引起你的反感，往往用“随便说说”来结束，这样哪怕这话得罪了人，也是出于无心的。

我们对“随便说说”的话是需要“当真”的。就算是同事关系非常好，他们在提意见时可能也会加上一句“随便说说”。这时候，不妨细细思考对方的意见，想想这句话因何而来。既然对方表达了对你的关注，你就有值得他们关注的地方，他们关注的结果就是“随便说说”中说出来的内容。这些内容通常需要我们去消化吸收。

如果同事的“随便说说”表达的是对你的不满，那么你就要检讨一下自己，同时向对方表示感谢。俗话说“人心换人心”，你识得对方“我只是随便说说”的良苦用心，体会了对方的暗语，也相当于在无形中接受了同事的帮助。在回答这句暗语的时候，你可以说“哪里，我觉得你的话很有道理呀”，或者“幸亏你提醒，真的很感谢你”。你还可以进一步和他探讨，究竟如何做更稳妥一些。这样对方会感到你为人识趣，懂得感恩，这样你们之间的关系自然会更进一步。当同事需要提醒时，我们也不妨“随便说说”，及时给予回报。那些不计个人得失、真诚帮助别人、愿意与同事同甘共苦的人，“人气指数”注定会节节攀升。

在现实生活中，有些人常抱怨人际关系复杂，知心同事难觅。造成这种局面的原因可能是多方面的，但其中最重要的因素恐怕是你自己想得太少，没有领会对方的暗语。因此，莫轻视了同事的“随便说说”，因为这里面包含着对方的一片苦心。

大家都很关心你

职场之中，同事之间的交流往往涵盖各个方面，有的话听起来不错，其实暗含深意。当这种话出现的频率很高的时候，则成为约定俗成的“暗语”。

以前单位有位同事平时喜欢独来独往，每当大家去聚餐的时候，他往往拒绝参加。

有一次，天下着大雨，大家站在公司门口打车。由于是下班高峰期，车不好打。就在这时，这位同事开着自己新买的车停在了公司门口。

有人向他打招呼，问他：“我们搭你的车回家行吗？咱们顺路。”

可是这位同事非常冷漠，来了一句：“我还有别的事情呢！你搭别人的车走吧。”气得对方半天说不出话来。

不久，办公室里资历最老的员工找这位同事谈话，他说：“大家都很关心你。看你整天不高兴的样子，是不是有什么事情需要我们帮忙？”

可是这位老员工的良苦用心并没有得到这位同事的回应，他只是非常不耐烦地说：“我很好，没有什么需要大家关心的。”

后来，这位同事在工作中犯了错误，被老板请出了公司。如果那件事情大家帮他求情的话，可能处罚就会轻许多，他还有留在公司继续工作的机会。但是他太不合群了，所以基本上没有人帮他说话，而且离开的时候，也没有人送他。反倒有几个和他有矛盾的人，在角落里幸灾乐祸。

在上述案例中，老员工所说的“大家都很关心你”暗含别的意思，它其实是指：你实在太不合群了，很多人已经看你不顺眼了，再这么特立独行下去，你会越来越不受欢迎。可惜的是这位同事并不能理解，继续我行我素，离开公司也在情理之中。如果他依旧这样的话，想必在职场中一定会磕磕绊绊，走得异常艰难。

“大家都很关心你”这句话说出来的时候，已经把你和大家放在了对立面上。试想一下，大家与你之间有了一条界线，这意味着什么？当然是你不合群，没有融入同事中去。一个不合群的人，很容易受到其他人的排挤，而且遇到困难的时候，也很少会得到他人的帮助。

有一次我去报社，就听一个老员工对一位实习记者说起了“大家都很关心你”这句话。原来这位实习记者初来乍到，有很多问题不懂，好多事情需要学习，可是他却喜欢自己摸索，老员工的话显然触动了他。

等我办好事情准备离开的时候，这位实习记者已经在办公室宣布下班后请大家去吃饭了。看到同事们兴奋的样子，他自己也很激动。

过了几个月，我再去那家报社的时候，这位实习记者已经转正了。而且看他走进办公室和大家亲密打招呼的样子，一定是与同事的关系处

得不错。

其实，这位实习记者很聪明。他敏锐地感觉到了“大家都很关心你”的真正含义。这句暗语无疑是在提醒他与大家距离太远，以至于大家都想知道他在做什么，都想关心他一下。这是一种友好的表示，毕竟与大家走得近一些可不是什么坏事。

在职场上，当我们听到类似的暗语时，不妨想想最近一段时间是不是有点儿“脱离群众”了。“大家都很关心你”的时候，也就是大家都很注意你的时候。你至少要让大家觉得你不是那种难以相处的人。给自己留点私人空间是对的，但是如果你把这“私人空间”留得过大，岂不是在心里就没有了同事的位置呢？

当你已经被同事提醒“大家都很关心你”了，不妨有所改变，与同事亲近一些。在工作中，只要稍留心一些，会发现这样的机会非常多。比如说中午可以与同事一起吃工作餐、下班一起泡吧、参加同事的生日聚会、和大家一起去看新上映的电影……同事看到了你的真心，估计不会再有人说“大家都很关心你”的暗语了。

第4章　朋友之间说实话更难

朋友之间并非无话不谈，反而因为关系好更难说实话。友情建立起来很难，毁掉却很容易，多年好友很可能因为一句话的误会而割席断交。要能听出朋友话中的话，别因误解而毁了你们的友谊。

你还是仔细考虑一下

我们在生活或者工作中遇到问题的时候，大多喜欢听取朋友的意见。可通常情况下，是不会听到朋友讲出准确清晰的答案的。没有人会肯定地告诉你“这件事绝对不行”，或者“这件事一定能办成，你就放心大胆地做吧”。那么，他们会用什么样的暗语来表明自己的想法呢？

不久前，小陆所在的公司下发了文件，准备在公司内部采取竞聘的方式公开选拔项目经理，由于报名的条件非常苛刻，报名的人并不是很多。小陆想参加竞聘，但在报名之前，他想先听听朋友的意见。

小陆约了几个朋友一起喝酒，席间谈起了这件事情，大家说的话让他

原本坚定的意志动摇了。

“你只是刚毕业的大学生，没有经验，也缺乏资历，怎么跟人家竞争呢？”

“要我说你就不应该报名，工作还没有一年，别的同事个个比你工作时间长，人家没有着急报名，你着哪门子急？”

“我觉得就算往好处讲，你当上经理了，能不能服众呢？”

听着大家的反对意见，小陆有些恼火了：“我就是想去试试，对我而言又没有什么损失。瞧你们，居然没有一个鼓励我的，全在这儿说丧气话，真让人扫兴。”说着，他开始大口地喝酒。

朋友们听了面面相觑，不再吱声。其实，大家都是好意，只不过小陆似乎不能接受。最后，有个朋友忍受不了这种沉闷的气氛，便说：“对不起啊，我们也就是随便说说，其实去试试也不错，反正试过了也就不会有遗憾了。这事最后的主意还得你自己拿，你还是仔细考虑一下为好。”

这话一出，别的朋友也开始附和。小陆以为自己凭决心征服了朋友们，让他们改变了态度。想到这里，他兴高采烈地举起酒杯和大家痛饮起来。

第二天，小陆就报了名。没过多久，他被刷了下来。事后，有几个原本与他关系不错的同事，经过这事也开始疏远他，大家背地里议论小陆是不是缺根弦，这种事情怎么能轮到他呢。后来，经理还以安慰小陆为名，把他请进办公室谈心，言谈中透着一种让他“安心工作”的意思。

小陆这才后悔起来。他想起当初朋友们劝告自己的话，其实他们说的“你再仔细考虑一下”已经表明了大家的谨慎态度，如果自己不那么一意孤行就好了。

在上述案例中，小陆在向朋友咨询时，由于他的过激反应，朋友们的建议发生了改变，大家只好给出模棱两可的答案。当朋友说出“你还是仔细考虑一下”这句话的时候，本身已经表明了一种并不赞成的态度。对方的暗语其实是指这件事风险很大，但又不愿意完全否定，以免你错过机会怪罪于他。可惜当时小陆并没有深刻领会，以至出现了这样的结果。

从关心的角度来讲，朋友势必会对你的问题作出答复，他们会设身处

地地考虑你的实际情况，提出自己的建议。不过，如果你讲的问题涉及过多的利益，需要很慎重，朋友又不方便直接劝阻时，他们会用“你还是仔细考虑一下”来作答。

我妻子的一个好朋友怀孕之后，非常想去香港生孩子。她跑到我们家提起这件事情的时候，妻子讲了一些有关去香港生子的弊端，同时委婉地提醒她：“你再仔细地考虑一下。”对方听了之后，笑呵呵地说：“别人都跟我说去香港生孩子好，唯独你不这么讲。我觉得你真是设身处地为我着想的，你的意思我明白了。我决定放弃。”事后，这位朋友和妻子的关系更加密切了，后来还非让自己的孩子认我的妻子当干妈呢。

这位朋友能听懂我妻子的意思，理解了“你还是仔细考虑一下”这句暗语，并根据建议理智地作了决定，她显然是个聪明人。

朋友是陪伴我们的亲密无间的人，他们的建议会对我们的工作、生活有很大助益。如果与朋友的关系融洽，听到这句暗语的时候，要及时表达对朋友的感谢。你可以回应“你说得很有道理，我再考虑考虑”“那你有什么好的建议吗，说来听听”“我也觉得这事不是很有把握，如果换作是你，你会怎么想呢”等等。这样的话从侧面表明了你对朋友建议的重视，同时也是对朋友友好态度的肯定。你的这种反应自然会获得朋友的好感，对方也会不吝为你出谋划策。多听听别人的意见，你的眼前没准会突然一亮！

这不是钱不钱的问题

俗话说：“亲兄弟，明算账。”这句话虽然平常，却是不折不扣的实话。亲兄弟尚且如此，朋友之间自然也难逃此定律。只不过有的时候，我们一厢情愿地认为，朋友之间的情谊与钱无关，从而视对方的暗语于不顾。直到随着时间的推移才发现，往往嘴巴上说不是钱的问题，实际上还是钱的问题。

我第一次搬家的时候，想请朋友帮忙装修。当时，这位朋友在一家装修公司担任项目经理，如果找他的话，一定会在某些程序上省下不少钱。

朋友帮我做了预算之后，说道：“其实你不如找几个工人做这些活儿，不通过装修公司还能省下更多的钱。”

听了他的话，我心里感到很温暖，毕竟是朋友，果然够义气。后来，朋友给我列了一个装修材料的清单，让我按照上面的要求去购买材料，他负责帮我找工人谈工钱。当我把一张银行卡交给他，想请他代买材料的时候，他回绝了我："这可不行，不能这样做。"

我非常客气地说："你的人品我还能信不过？这钱交到你的手中，你就当自己的钱一样花好了。放心，只要你同意购买的东西，我绝对不会有意见。"

可是朋友继续推让："这不是钱不钱的问题。我怕买的材料你看不上眼，咱又何必找这种麻烦呢？"

我一听到"这不是钱不钱的问题"，立刻意识到朋友的不断推脱一定是另有原因。再一细想，让人家代购材料需要耗费时间、精力，付出心血，怎么也不能让朋友为咱义务劳动呀！

想到这里，我立刻笑着说："这样吧，我付一笔劳务费，你当我的监工。你千万别和我客气，我找谁不是找呀，肥水不流外人田。再说我最近很忙，也实在抽不出时间去跑市场。就算我去了，也没有你老兄懂得多呀！"接下来，我把自己之前打听到的价格说给他听，他一边跟我客气，一边拟定了价格，最后我们顺利成交了。

经过这件事情，我自然明白了"这不是钱不钱的问题"这句话究竟指的是什么。其实，朋友在说出这句话的时候，往往意味着我们给出的价钱太低了。大家常说"谈钱伤感情"，可是如果不认真谈钱，以为关系够好，什么要求都能提，那可就大错特错了。

反过来讲，即便朋友真的不谈钱，那么我们终究是欠了对方一个人情。与其这样内心惴惴不安，还不如直接说出来更好。再者说，朋友既然已经提出了"这不是钱不钱的问题"，就已经意味着想以"钱"来当主题了，我们只要会意即可，也不必说出太让人伤面子的话。不妨把话说得委婉一些、动听一些，让对方心安理得地接受这份钱。

有一次，小姨去一个朋友的店里买床上用品。当时，这个朋友向她推荐了一套价值800多元的四件套。当小姨说她看中这套产品的时候，对方大方地说："看中就拎走吧！你只给我个成本价600元就行。"

小姨半开玩笑地说："你干脆给我打个五折吧，咱们可是多年的老朋友了。"

对方一听，立刻变了脸色，神情有些不自然地说："这不太好吧。我

有许多客户都买过这套床品，如果让他们知道了，我这生意可就没法做了。虽然我不在乎这点差价，可是这样做不太好啊。这不是钱不钱的问题，事关一个生意人的诚信……”

闻听此言，小姨只好走人。事后听人说，那套床品确实得卖600元。看来，朋友所说的，还真的就是钱的问题。

朋友间谈钱，总会有几分不好意思。如果对方提到“这不是钱不钱的问题”，则是通过暗语委婉地提醒你：你给的钱太少了。我们听到这句话，了解了对方的心意，不妨重新考虑一番，如果确实有必要加钱，就要提高价码，让朋友满意。我们通常可以这样回应：“我也觉得这不是钱的问题。可咱们的情分再深，也不能让你赔钱。这样吧，我再加一点儿，你看成吗？”“你看我对这事也不是很在行，要不这样，我们重新商量个价格，怎么样？”或者提前做好功课，打听清楚行情再开口，这样会避免尴尬。

很多人对这个问题感到困惑，不知道朋友间是否有必要这样。事实上，这是很正常的。在现实生活中，朋友之间的情义还是要讲的，换成是我们自己，恐怕在朋友的面前也不会直白地让人家加钱，一定会有所顾虑。由此看来，“这不是钱不钱的问题”所表达的意思也就不难理解了。

也许你可以试试别的

小到生活小节，大到关系人生大事的职业选择，甚至结婚对象，我们都免不了请朋友提供参考意见。那么，当你听到朋友的建议时，是否真的能理解其中的真正意思呢？

一次，孙姐和她的朋友去新开业的商场买衣服。当时，孙姐看中了一套桃红色的裙子，她觉得自己年龄大了，需要一些颜色鲜亮的衣服来提神。试衣服的时候，她自我感觉良好，觉得这套衣服显得自己又年轻了几岁。当她征求朋友意见的时候，朋友觉得这套衣服穿在孙姐的身上，确实不太合乎她的气质，透着一种肤浅、艳俗的感觉。但是，看到孙姐高兴的样子，朋友实在不忍心说什么，于是建议：“也许你可以试试别的。”

孙姐当时没有多想，感觉差不多就行了，她笑着说：“咱俩逛了这么久，走都走累了，还试什么别的呀！”她当即掏钱买了下来。

孙姐把裙子穿到单位之后，大家的评价都很一般。回到家里，她的老公和女儿也说这套衣服不好看。此时此刻，孙姐才意识到，自己朋友所讲的“也许你可以试试别的”究竟是什么意思。

“也许你可以试试别的”其实是孙姐朋友对她的一句忠告。既然提议试试别的，那就是指现在的这套衣服并不好看。当然，如果直说，不免让人从兴致勃勃的高峰滑落谷底。所以，用暗语既可以给彼此留几分情面，又可以起到提示对方的作用，岂不是两全其美？

接触中，如果对方没有袒露“心中所想”，那么只能根据其言外之意来推测了，而推测就是理解对方暗语的一个过程。暗语并不是随便说的，自然是有感而发，对事而发。“也许你可以试试别的”就是如此，只要我们辅之以观察对方的眼神和表情，理解这句暗语并不难。

当然，并不仅仅是试衣服，生活中很多事情都是如此。比如说我们和朋友一起吃饭的时候，就会碰到类似的事情。

一次，我和几位朋友去一家新开张的饭店聚会。点菜时我看到有一个菜叫作“一帆风顺”，看起来价格并不贵。我对服务员说要这个菜，旁边的朋友立刻阻止道：“这个菜我们以前试过，你再点一个别的菜试试吧。”我看到朋友的眼神似乎另有深意，便立刻改变了主意。

饭后，我们走出饭店朋友才讲起，这个叫“一帆风顺”的菜其实就是几片西瓜再插上牙签做的“造型菜”。客人们点这个菜的并不多，或是为了讨个好的彩头，或是不知道这个菜是什么——饭店赚的就是这部分人的钱。

看来，幸亏我当时听懂了朋友的暗语，才没有上这个当。

生活中，小到发型穿着，大到职业选择，当眼前的东西并不适合你的时候，朋友看你兴冲冲的样子不忍心打击你，但是又有必要提醒你一下，于是，“也许你可以试试别的”这句暗语就成为最好的交际用语。我们往往会当局者迷，朋友的提议不妨多做考虑。听到这句话时我们可以这样回应：“你说得对。要不，咱们再转转。”“我太心急了。还是听你的，再看看别的吧。”“瞧我这没有耐心的样子，和你一比差远了。货比三家是老讲究了，那咱们就再转转。”诸如此类的话一出口，朋友就会明白，自己的意见得到了充分尊重，他们会欣然陪你继续选择，或者高高兴兴地说出自己的想法。最重要的是，如果“你可以试试别的”，说不定会找到更加适合自己的。

可能有的人会不理解这种暗语，觉得“道理我懂，可是我就是不想听

对方这样含糊地说，这显得多见外呀”。然而，请设想一下，如果对方真的直截了当地说出自己的想法，会不会让你感觉下不了台呢？如果你总是听不懂对方的暗语，对“也许你可以试试别的”这句话缺乏耐心，那么时间长了，朋友会不会感觉你很笨？这样一来，你与朋友之间的关系恐怕会越走越远。

当然，我也不是说这样不好

在我看来，朋友间也会用语言过招，以试探、了解彼此的内心。最好的暗语一定是目的性极强的，并能引导事情向自己所期望的方向发展。

作为朋友，当有些话很难说出口的时候，暗语就可以发挥作用了。这样一来，说的话既有道理、有深意，又不会让人反感，显然是最明智的做法。

前不久，我的一个同学向我讲起一件他和朋友相处的事情。他的一个朋友总是向他借钱，而且说起来非常有意思，他借钱的数额非常小，通常不会超过一百。因此，我的同学不好意思让他还钱，他好像也没有要还钱的意识。

后来，这个朋友在我同学家借住了几天，临走的时候，居然把我同学最珍爱的打火机拿走了。我同学很生气，提起此事，一脸的不高兴。时隔不久，这个朋友又把我同学的车开走了，而且直到把车里的油耗费完了才送回来。当时我同学有急事想用车，结果一开才发现，车已经快没有油了。他气呼呼地去加油站加了油，然后立刻打电话给那个朋友，历数他种种占小便宜的行为。但是，我同学又觉得自己这样太过分了，于是说道：“当然，我也不是说这样不好。可是你总得注意点儿，是吧？”

这个朋友在电话那头没有说话。不过没过多久，我同学发现这个朋友变了很多，再也不像以往那样爱占小便宜了，也尝试着付出和回报。

其实，我同学说出“当然，我也不是说这样不好”这句暗语时，已经在心里强烈地抗议“这样做非常不好”了。这是一句在无可奈何之中说出的话。他的朋友听了，自然心里有愧，便积极响应这句暗语，很快作出了改变。这样一来，双方的关系重新回到了先前亲密的状态。

这句暗语并没有完全否定你的为人，但是，作为朋友如果对你说出这

句话，说明你的一些行为已经让人忍无可忍了。假如不是朋友，何必忍你？所以，适时作出改变非常有必要。

以前我有位同事非常爱抽烟，有的时候一天可以抽一包。在办公室里，坐在他旁边的人下班后，常常一身烟味。他的这个习惯非常令人讨厌，但是大家谁也不好意思说他。

可是没过多久，他居然戒烟了。原来，他的一位朋友向他提了意见，讲了一些吸烟的坏处之后，又补充了一句“我也不是说这样不好”。结果这位同事反驳道：“既然你这么觉得，为什么还要说呢？”对方当时就生气了，他们差点吵起来。后来，这位同事终于明白，朋友当时只不过是给自己留面子，用暗语表达不满罢了。可惜他没有听懂，半开玩笑地反问了一句，结果捅到了“马蜂窝”。不过这样也不错，戒烟之后，大家接近他的次数明显多了起来。相信当他再次听到“当然，我也不是说这样不好”这类暗语时，不会再犯糊涂了。

其实，“我也不是说这样不好”这句暗语表达的意思就是“这样做非常不好”。但是，这样直白地说未免太“狠”，很容易伤听者的心。所以，退而求其次，用暗语来表达，语气就轻松得多，而且给人留了面子。我们听到这样的暗语，不妨主动一些，检视自己的行为，作出积极的改变。要知道，朋友这是在给你机会，这是一种珍视友谊的表现。

我们可以这样回应这句暗语：“其实你说得很对，是我以前考虑不周到，我现在就改。”“你这样一说倒提醒我了。确实，我这样做欠妥。亡羊补牢，现在改还不晚吧。”“你的话我明白，其实你是把我当朋友才这样说的，我决定试着去改变自己。”“谢谢你。给我点儿时间，以后我会注意的。”这样的话，充分表明了你敢于正视问题的诚意，也让提醒你的人与你之间产生一种亲近感。

现实生活中，类似的暗语非常多。只要我们稍加注意，一定会找到它们的踪迹。有的时候，我们自己也会用到这种暗语。比如说，我们的一个朋友总是犯些小错误，我们如果不说，就没尽到做朋友的责任，但如果直接说，就有可能会伤和气。这时，不妨用“当然，我也不是说这样不好”来委婉地提出意见。这样，对方听懂之后，自然不会像以前那样我行我素，会考虑作出改变。

总而言之，听到朋友说“当然，我也不是说这样不好”这句暗语的时候，要动动脑子，研究一下这句暗语，再适时作出反应，朋友之间的关系会因此更加亲密。

你和男（女）朋友最近怎么样

朋友之间，虽然常谈论许多私密话题，或者开些无伤大雅的玩笑，但是有一些话是“雷区”，最好不要去触碰。当然，如果不说出来会违背自己的良心，暗语就成了最佳的表达途径。

前不久，有个朋友失恋了。听说他女朋友脚踩两只船，最后经过一番比较，认为朋友稍逊色一些，就把他给“踹”了。

朋友约了一大伙人去喝酒，以消解心中的郁闷。酒至半酣之时，朋友说道：“我真傻呀，当时好多朋友提醒过我，我怎么就没有想到呢？”

原来，他的许多朋友都曾见过他女朋友和另外一个男人非常亲昵地出现在公共场所。但是，这种事情不好直说，真要说明了，万一被朋友视为挑拨关系可就不好了！于是，大家便旁敲侧击地说：“你和女朋友最近怎么样呀？”

朋友不明所以，只顾着回答：“当然挺好了。”

听到这话，别人自然不好再往下说，剩下的话就只能“烂到肚子里”了。

直到有一天，朋友亲眼看到了女朋友的背叛，这才恍然大悟，原来“你和女朋友最近怎么样”是好朋友在提醒自己。

朋友的事情很有代表性。如果他能够细心琢磨一下，自然不难理解“你和女朋友最近怎么样”的含义。试想一下，如果不是有什么特别的事情，朋友为什么会突然对你们两个人的关系表示关心呢？这岂不是传递了一种信号吗？

“你和你的女朋友最近关系不太好吧”这才是暗语真正表达的意思。谈过恋爱的人都知道，恋人之间闹点小矛盾很正常，如果我们直接告诉朋友，自己看到了“可疑情况”，那无异于引火烧身。如果事情是真的还好些，如果是误会，那岂不是会被朋友认为“挑拨关系”，搞得连朋友也做不成了。所以，不妨用暗语“你和女朋友最近怎么样”来传递自己想要表达的信息。这句话听起来像是在关切地问候，更容易让对方接受。

类似的暗语还有很多，我的另一个朋友也曾经历过这样的事情。

一次，突然有人对我的朋友说：“你男朋友最近好像非常喜欢看电影呀！”开始，她还以为对方是对自己的男朋友有什么兴趣，后来又一

想这不可能。冷静下来之后，她想："以前，男朋友对电影都不感兴趣，怎么会喜欢上看电影呢？"她思来想去，终于意识到这是一句暗语。于是她约男朋友出来，谈起了这件事，男朋友以为自己被她抓住了什么证据，于是赶紧对她坦白了自己移情别恋。

"你和男（女）朋友关系不错"是一种常态，这种常态很少会被朋友当成话题来议论。当他们有意提起这一点的时候，就表明常态发生了变化，有可能出现了他们不好意思明说的问题。也许，他们所说的不一定是对的，有可能是曲解了事实或产生了误会，但是他们只要一提起这句话，分明就是发现了什么情况。

当我们听到这句暗语时，要想搞清楚状况，可以委婉地询问："是不是最近碰到我男（女）朋友了？给点儿提示呗。"或者可以提出："我和他（她）最近出了点儿小问题。你能不能帮帮忙，帮我提点儿意见？""你这样说我听不明白。你也知道我这个人脑子不好使，干脆你明说吧，我不会怪你的。""大家都不是外人，有话不妨直言。"这样的话可以引导对方继续谈下去，让你了解到更多的情况。若是对方住口，不再谈及此事，你也不要强求，可以适当地表示一下感谢。这样一来，对方会明白自己的话发挥了作用，既不会觉得你不识趣，也会感觉自己的付出值得。双方的关系也会因此更亲密一些。

当然，如果你不想让这一话题继续下去，不妨对这种暗语敷衍几句："还行！""挺好的。"这样一来，朋友也会知趣地住嘴。接下来，你再去展开调查也为时不晚，也许真的只是一场误会。

"你和男（女）朋友最近怎么样"这样的话，往往传达了很多信息。听到之后，不妨多一分敏感。从这些只言片语中寻找答案，对有心人来讲，并非难事。

你跟某某熟不熟

大家都知道，有铺垫的文章情节更加波澜起伏，引人入胜。事实上，说话也是如此，聪明的人往往会用暗语来进行铺垫。这也是一种语言的艺术。

一次，我的一位朋友打来电话，说要来家里看看我。听到这个消息，我当然很高兴，于是和妻子准备了一桌丰盛的菜招待他。

这位朋友来的时候，带了很贵重的礼物，我感觉他一定是有什么事情

要说。果然，他刚坐下没多久，就很小心地问我：“你和××英语培训学校的校长熟不熟？”

我想他可能是有什么事情要我帮忙，于是赶紧说：“挺熟的啊！我们前不久还在一起聚过呢，有什么事情你就直说吧，是不是需要我引荐一下？”

朋友如释重负，赶紧举起酒杯敬我：“老兄你真聪明，我正有此意。”

原来，他的女儿想去那个学校学习，但是已经过了报名日期，现在各班的招生工作早已结束。他去学校咨询的时候碰了壁，老师不同意接收。这个英语培训学校可一直是“人满为患”，如果校长不开口，谁敢接收学生呢？

听了这话，我立刻答应帮忙。毕竟这是一家私立的英语培训学校，校长有着绝对的话语权，所以，此事很快就办妥了。

事后，朋友非常感激我。

如果不是我从朋友的暗语中明白了他对我有所求，可能我们的沟通不会如此顺畅。

众所周知，求人办事终归是一件难开口的事情，就算是朋友之间也是如此。“你和某某熟不熟”通常情况下便成了一句投石问路的话。对方显然知道你可能与这位某某认识，但是摸不清你是否能帮上忙，是否愿意帮忙。如果贸然相求，被你拒绝之后，往往有一种下不了台的感觉，岂不是很尴尬。所以，当他说出这句话的时候，你同意帮忙自然会接话；如果不同意，也不会直接拒绝，这样他即便事情没有办成，也不至于没面子。

我上大学的时候，曾和一位朋友去辅导员家请他帮忙办事。这位朋友的学生证丢了，补办的话，需要回原籍开一份证明材料。朋友想请辅导员帮个忙，看能不能让相关工作人员通融一下，不用跑那么远，简化程序办理。朋友开口相求之后，辅导员没有接话。朋友一下子就愣在那儿，不知道怎么将谈话继续进行下去。最后一咬牙，他再次重复了自己的请求，结果被直接拒绝。这样一来，弄得双方都很尴尬。后来，朋友对我说，自己见到了辅导员总是绕道走，因为怕彼此尴尬。

现在想起来，我们那时年龄太小，很多的事情不了解，也不懂得如何把话说得更加妥帖。如果当时用“您和某某熟不熟”先铺垫一下，事情就不会弄得如此尴尬。当然，辅导员也一定能听出其中的暗语，自然

地作出反应。唐突地直接开口求人，不仅不礼貌，也可能惹人反感。

“你和某某熟不熟”的暗语，已经表达了你求人帮忙的意愿。如果对方热情地迅速作出反应，那无疑证明其打算帮忙，此时不妨直言相告，估计事情办成的可能性相当大。

反过来，如果我们听到有人这么说，自然也可以根据自己的实际情况作出回应。如果能够帮得上忙，我们可以这样说："我们关系还不错。是不是有什么事情需要我帮忙，别客气，你直接说就行，我可以试试。"如果不是很熟，需要回绝，我们可以这样说："那个人我不是很了解。我连他的电话都不知道，只是见过一两次面，没准他早就不记得我是谁了。"对方一听，自然不好意思再往下说，那么这次谈话将就此画上句号。

“你和某某熟不熟”这句话，其实很富有人情味。这就像是一场戏的开场，他搭好了台，就看你是不是想唱了。如果你有意，那么一定会有一场好戏；如果你志不在此，那么对方也只好收场。当然，听懂对方的暗语并委婉拒绝并不是一种心机，更不是一种诡计，为了不伤害友谊，不直来直去地硬性拒绝，是一种说话的智慧。

还不就那样

当我们遇到了难堪的事情时，总是不希望这件事被人反复提起。正所谓“哪壶不开提哪壶”，某些难堪的事情其实是谈话的禁忌。可是，往往有的人不识趣，偏偏要在这个话题上纠缠下去。这时候，就会让人不耐烦，继而用暗语来终止这样的谈话。

我认识一位男士，他的一个朋友是背包客，工作一段时间后积攒下来一笔钱，就会背起行囊外出旅行。朋友的潇洒是我认识的这位男士梦寐以求的，但是他不具备随时可以出行的条件，就只有羡慕的份。每次朋友回来，他都缠着对方讲旅行的见闻，还帮对方整理出行拍摄回来的照片和一些纪念品。

前不久的一次旅行中，背包客遇到车祸，受了伤，在医院里住了很长一段时间才恢复了健康。这件事情给他留下了惨痛的回忆，平时他很少提起。

有一次，我们一起吃饭。席间，这位男士对背包客说："上次受伤之后，你没留下什么后遗症吧？"背包客摇了摇头。接着，他又问："你

不是经常出去吗？在我看来，你有着丰富的旅行经验，这次又不是什么危险的地方，怎么会受伤呢？能给我们讲讲当时的情况吗？”

背包客有些不悦，却竭力控制着没有表现出来，假装神色平静地说：“唉，有什么好讲的，还不就那样。”

可是，这位男士非常想听他在野外的传奇故事，问个不休。后果可想而知，背包客找了个借口，中途离席。这时这位男士还没有明白自己错在哪儿，继续说：“咦，别走啊，我真的很想知道的。”我只好把他拉住，让他说话注意点儿。

在这件事情中，背包客已经用“还不就那样”这句话表达了自己的意愿，即不想再继续讲这件往事了。这是一种拒绝将谈话深入下去的暗语，如果理解的话，应该识趣地住嘴或者转移话题，以免闹得不愉快。

“还不就那样”表达了一种无奈，缺乏兴趣。朋友说这句话，是希望你不要再提这件事。做人要识趣，要体谅朋友，不要没脑子，一个劲儿地追问别人不想提的事。

一次大学同学的聚会上，我看到以前总是带着妻子参加的小梁这次居然只身前来。他消瘦了许多，神情憔悴，好像最近经历了什么事情。

我像往常一样和他打了个招呼：“嫂子怎么没陪你来，最近你们还好吧？”

小梁敷衍了一句：“还不就那样。”接着就不多说什么了。我看他的神色，也不像是想多聊几句的样子，于是便识趣地住了嘴。

后来才知道，小梁的妻子和他离了婚，已经改嫁他人了。小梁为此情绪低落，参加聚会显然是为了来散心的。

我庆幸自己当时听懂了他“还不就那样”的暗语，没有继续问下去，否则一定会使得对方难堪，这可不是我想要看到的结果。

“还不就那样”其实就是“不怎么样”。既然不怎么样，当然不希望有人提起。当我们听朋友说这话的时候，应该对此表示理解，并敏锐地捕捉对方的情绪，转移话题，挑一些高兴的事情来讲。我们可以用“哦，那就好。对了，我最近遇到一件有趣的事，说给你们听听”“嘿嘿，其实我也是这样，最近也就那样”这类话作为回应，或者可以说说自己的事情，将话题自然而然地转换。这样一来，朋友就会觉得你善解人意、心地善良，你们的友谊也会进一步加深。

当然，类似的暗语还有很多，我们不妨在谈话中用心体会。比如说，提起某事，对方说“唉，别说了”“有啥可说的”“别提那些了，没劲”“早忘记了”等等，也表达了同样的意思。当我们听到这些话时，要懂得及时收住话头，放弃这个话题，以免自己进了雷区，惹恼了朋友，搞得双方都不愉快。

现在几点了

在我们与朋友的日常交往中，通常有些话不好意思直接说出口。如果采用暗语，则会稳妥许多。

我的一个朋友特别喜欢去别人家串门。有一次，他来我家做客，谈天说地聊了许久，直到夜里十一点多，他还没有要走的意思。

如果直接提醒朋友时间太晚了，显然不礼貌，也容易得罪人。于是，我对妻子说：“现在几点了？”

妻子会意，特意加重了语气说：“哦，都快十二点了。”听到这话，朋友显然捕捉到了主人言语中的不满情绪，于是满脸不好意思地站了起来，解释道：“瞧，我光顾着说话，都忘记看时间了。对不起，天太晚了，我该走了。”

我们适当地挽留了一下，便和这位朋友告了别。

生活中，“现在几点了”这句暗语用得非常普遍。它是在别人家做客时主人委婉的逐客令。主人需要休息了，或者有其他事不得不让你离开，通常都会使用这句暗语。所以，这句暗语一定要听懂，如果总不知趣，当心朋友将你放入黑名单。

当然，“现在几点了”这句暗语还有许多种表达方式。有的时候，还会借助一些肢体动作来表达。如果你谈兴正浓，而朋友说的话越来越少，你就要从“听”转移到“看”了，看一下他是否做了下面的动作：看表、看手机、打哈欠、起身、翻书、整理衣服……这些动作意味着朋友已经疲于和你聊天了。这时，要把握好时机，不要滔滔不绝。此时不说，是为了下一次更好地说。

能够听懂暗语，便更容易获得别人的好感。如果你面对的是自己的客户，更要善于理解对方的暗语，从而适时地结束谈话，准备下次再谈。

“现在几点了”基本上是与当前的谈话内容没有关系的。这横空插进来的一句话，往往预示着谈话将要被打断。当我们说一件事的时候，如果朋友状态随意，话题随时被打断或被岔开，那么就要考虑，朋友是不是在用暗语表明自己不耐烦了。

在日常生活中，如果我们遇到这样的情况，不妨观察一下，看对方是否已经没有兴致再继续当前所谈的话题，然后考虑如何改变自己接下来的谈话内容。要知道，一些新话题的切入，往往会引出新的谈话内容，这样一来，就会改变当前的谈话情境。我们如果需要离开，那么不妨起身告辞，直接表示歉意：“真对不起，光顾聊得热闹了，也没有看时间。既然不早了，那我就告辞了，改日再来拜访。”相反地，如果对方用暗语进行提示，你还要继续说下去，有可能会使自己很尴尬，也会让对方讨厌。

其实，不只是谈话的问题，许多事情皆是如此。对暗语应对得好是一方面，另外一方面我们要善于从对方的言辞间判断出他思维的走向，从中体会暗语的真正含义。

第5章　最亲近的人也会有“语言隔膜”

除了父母兄弟，恋人是我们最亲近的人，但很多人还是搞不懂恋人说的究竟是什么意思。其实，无论人与人之间关系多么亲密，在言语上都会有所顾忌。恋人没有血缘关系，只靠感情维系，所以会更加顾忌。这也许就是恋人之间有“语言隔膜”原因。

我不是想伤你的心

恋人之间，应该没有什么不能说的私房话。但在现实生活中，谈恋爱的男女却常常被一句看似简单，实则包含深意的话伤到心。

小康最近工作很忙，为了赶一批订单，连续加班半个多月，冷落了自己的女友。出现这种情况，虽然不情愿，但是没有办法，女友也能理解。

好不容易完成了工作，总算可以喘口气了，小康便答应周末陪女友逛街。可是谁料公司的同事们想在周末组织一个聚会，而且还是老板埋单。到时候全体员工都要参加，老板还要亲自给每个员工敬酒，小康

不可能不参加。于是，他打电话给女友，想要取消周末的约会。

得知男友抛下自己去和同事聚会，女友非常生气，她狠狠地摔了电话，不再理会他。聚会结束之后，小康立刻买了一大束玫瑰花风风火火地赶去向女友赔罪。当他来到女友家楼下时，却看到她和另外一位男人相伴归来，还带着一身酒气。

小康气坏了，质问女友去干什么了。女友笑着说：“你管得着吗？”他觉得态度不能这么强硬，于是诚恳地道歉。女友依旧没有消气，她说道：“我不是想伤你的心，我只不过心里烦闷出去玩玩，又没有做什么。”

小康心想，都喝成这个样子了，还没有做什么呢！这个心口不一的女人，分明是想甩了自己啊！小康气得甩手离开，并打算和女友分手。

其实，小康的女友对他说的话是一句暗语。所谓的“我不是想伤你的心”其实就是要“伤你的心”。试想一下，小康抛下女友去和同事聚会，女友能不生气吗？既然她生气了，那也会采取行动来表达自己的不满。既然你不在乎我，那我又何必在意你？于是她跑去喝酒，还拉了异性朋友作陪，以此来增强自己的存在感。这分明是一种赌气的做法，小康根本没有必要为此和女友分手。

这样的事情在恋爱中很常见，这是一种心理战术。恋人们常常不明白为什么对方会故意做一些让自己很生气的事情，而且还大言不惭、理直气壮地说“我不是想伤你的心”。其实，这只不过是任性地耍小性子，听懂了对方的暗语，明白了对方的心理需求，赔礼道歉外加好好表现，这种问题非常容易解决。

恋爱中的人真正需要的是对方在意自己的那种感觉，渴望得到另一半的关心和体贴，哪怕是一个温暖的问候，也同样会让他们感受到来自对方的重视。读懂了对方的暗语，也就读懂了对方的心，这样才能摘到诱人的爱情之花，品尝到温馨的爱情果实。

小丁在医院做护士，有一次，病人为了感谢她的精心照顾，特意请她到一家高档的西餐厅吃饭。说来也巧，恰好男友也在这里请客户吃饭，看到了这一幕。男友很生气，却又无可奈何。等小丁吃完饭出来，男友已经黑着脸等在那里了。他把女友一顿数落，气得小丁哭了起来。男友即便如此，还振振有词地说：“我不是想伤你的心，只不过看到你们在一起说说笑笑、无比亲密的样子，我就气不打一处来，真想冲上去揍那小子一顿。”

听了这话，小丁明白问题出在哪儿了，她赶紧解释，说和自己吃饭的人只不过是一位患者，他是为了表示感谢而请自己吃饭，两个人之间真的没有什么。男友的脸色这才缓和下来，两个人重归于好。

小丁显然听懂了男友的暗语，他感觉自己的“恋人地位”受到了威胁，因此以吵架的方式来向女友表示抗议。这是一种折磨，当然也是一种享受，恋人们总是在吵吵闹闹之中加深感情。如果你听懂了对方的暗语，接下来事情就好办多了。对先前的事情进行道歉，解释误会，真诚地表达自己的感受，相信对方一定会理解你，也不好意思再“闹”下去。

谈情说爱的时候，不妨多长几个心眼，用心去了解恋人的用语习惯。每个人都有自己的说话方式，特别是女孩子喜欢撒娇，还喜欢“正话反说”。当你了解了之后，自然可以准确地领会她的真实意图，从而选择合适的方法应对。比如买一些小礼物讨她欢心；或者扮个鬼脸，说个笑话；或者用夸张的语气配合她一下，让她转怒为喜；或者逗逗她，让她展颜一笑……只要你用心，自然会“心有灵犀一点通”，与恋人默契无比。

有不少人抱怨自己的恋人太任性，而且无理取闹，总是把自己折腾得四脚朝天。其实，不妨静下心来想想，恋人为何与其他人就能愉快、融洽地交往呢？他们的小脾气，只不过是针对自己的另一半，从而表明另一半在自己心目中占有特殊的地位。所以，当恋人用暗语来寻求被重视时，不妨用自己的大度来包容对方，用加倍的珍爱行为来呵护彼此之间的感情，不让对方伤心。那么，对方也会“投桃报李”，再也不会故意做“伤你心”的事情。

吃什么？随便

恋人约会，吃饭似乎是必不可少的项目。谁都不是神仙，自然要食人间烟火。当这些日常生活中的琐碎事情摆在面前的时候，怎样做才能在恋人面前得到一个好分数呢？

一天，我和几个年轻人坐在一起聊天，小阳对我说：“我最发愁女友对我说‘随便’了。每次打电话商量去哪儿吃饭，她都甩给我这句话。等到了饭店，我让她点菜，她也是这句话，搞得我头都大了两圈，不知道怎么办才好。”

我笑着说：“你挑她最爱吃的点不就行了？”

小阳更发愁了："她自己不说最爱吃什么，我怎么知道给她点什么菜？我们相处的时间还不长，我当然也不好意思问她。"

大家听了，都笑了起来。这样的事情实在算不上什么。我笑着开导他："其实女人说'随便'的时候，并不是真的随便。她的意思是想让你了解她的喜好，知道她真正想要的是什么。"

显然，这是需要下一番工夫的。小阳正为此发愁的时候，一个朋友开始献计献策："既然不好意思直接问女友，不妨向她的家人、朋友、同事打听，通过这些渠道得来的消息，应该真实可信。再者说，当你细心询问的事情传到女友的耳中，她也一定会非常开心，觉得你这是重视她、关心她。"

小阳一听，恍然大悟，迅速起身给女友的闺密打了电话，没过几分钟便掌握了"内部信息"。

过了一段时间，我在街上看到了小阳和女友亲密无间地手拉手走在一起。显然，两个人的甜蜜说明我们当初出的主意发挥了作用。

恋爱中，"随便"这两个字往往会让人既爱又恨。千万不要轻视对方说的"随便"，这简单的一句暗语却包含了无数信息。女人通常比较重视感情，渴望获得被关心的感觉。她们觉得男人去细心地了解自己，掌握自己的喜好是一种天生的责任，所以很多事情她们都只会模糊地作出回应。在吃饭这样的小事情上，男人不妨提前做好功课，了解对方喜欢吃什么菜，喜欢什么风格的餐厅，有没有什么忌口的，做到了这些，点菜就不再是一件难事。这么做了，女友看在眼中，喜在心上，自然能体会你的良苦用心。恋爱中男人其实也是这样。他们碍于大男人的面子，不好轻易向女友提出详细的要求，因此更需要女友自己去了解和体会。

恋人之间的暗语其实是一种测验。谈恋爱时，从心理上来讲，每个人都在寻找安全感。当然，这种测验只能以旁敲侧击的方式进行。于是，在爱的名义下，考验开始了。说一句"随便"，你就要"不随便"地认真对待，让对方感觉受到了重视，你也就通过了"测验"。

这种时候，不妨委婉地提出多种选择，让对方从中挑选。即便你没有列出对方中意的那一条，至少表明了你的诚意，定会让他感动。举个例子，你要请恋人吃饭，不妨小心翼翼地询问："你平时都吃什么？""听说有家新开的餐馆味道不错，要不我们去试试？""你上次和朋友聚会的时候，去的哪家餐厅？"类似这样的话，充分表明了你对她的重视，让她有被呵护的感觉，至于到底去哪家饭店吃饭，反倒并

不重要了。

恋爱中的暗语其实也是一门艺术，这种艺术是以双方的爱为基础的。如果双方没有这样的感情基础，“随便”这样的话也不会说出口，因为他（她）知道这样做没有任何效果。既然他（她）说出了“随便”，就已经充分表明了一种信赖、一种依托。

你现在在干吗

人们常常用“如胶似漆”来形容恋人之间的关系。恋爱中的人，恨不得每时每刻都待在一起，寸步不离。显然，这是不可能实现的。于是，一句最为常见的问候语“你现在在干吗”就在恋人之间出现了。

同事小张经常接到女友打来的“查岗电话”。她在电话里的一句经典问候语就是“你现在在干吗”。

其实小张是一个生活非常简单的人，上班、下班，公司、家里，并没有什么特别之处。因此，女友不断地询问这个问题，让小张有几分不耐烦了。

小张向我诉苦的时候，我笑着点拨他：“你怎么不问下女友在做什么呢？其实，她这是想你了。她只不过借着问你在做什么，表达想要获得你关心的渴望。”

“渴望？”小张不解地问。

“是啊，她渴望你能关心她，至少问问她在做什么。这是一句恋人之间常用的暗语。假如你没有当回事，她一定会觉得你毫无自觉性，没情趣。”

小张拍拍脑袋，明白了我的意思。他赶紧拿起电话，询问女友的情况。

其实，“你现在在干吗”这句暗语只不过是给恋爱中的两个人提供了一个交谈的话题，它不需要你记流水账一样地如实汇报。只要交谈中两个人感到甜蜜温馨，说话的内容和意义倒是不需要深究的。

我的另一位朋友小蓉也遇到了这种情况。不过，她可没有这么幸运了。她经常打电话询问男友在“干吗”，这让男友非常不高兴，觉得女友纠缠不休，非常“黏人”。于是，他往往用两个字来作为这一问题的

答案：上班的时候，他就会回答“工作”；下班的时候，他就会说“吃饭”或者“散步”。这样一来，小蓉自己也感觉非常无趣。没过多久，两个人就分手了。

后来小蓉结了婚，孩子都好几岁的时候，她的前男友还没有找到对象。客观来讲他的条件不错，但听说谈了几次恋爱都无疾而终，估计这与他没有情趣的个性有着密不可分的关系。

如果小蓉的前男友能听懂她的暗语，适时表达一下关心和问候，也许会成就自己的美满姻缘。要是他不作一番努力，不去研究女孩子的暗语，可能单身生活还要继续下去。

恋爱是需要苦心经营的，也是需要耐心和毅力的，不能够怕麻烦。接到这样的电话，不妨先把自己现在的状态绘声绘色地描述一番，逗对方开心。接下来，再适当地表示一下对对方的关心，问问对方在做什么。讨论完这个话题，还可以接着讲讲下次约会的事情，也可以继续深入地讨论一下彼此的兴趣爱好，或者转移到其他双方都感兴趣的话题上。这样一来，不仅可以让双方沟通的机会增多，还可以加深彼此的感情，为亲密关系的进一步发展打下良好的基础。

通常情况下，恋爱中的话是人们衡量感情的重要标准。特别是女人，更是如此。女人面对爱情时常常会寻找安全感，她们害怕恋人的生活充满太多的未知因素，更怕恋人的生活距离自己太远。于是，她们便会在电话中反复关心男友在做什么。同样，男人表示对女友的关心，也会想立刻知道她的行踪，想了解她的每一分、每一秒是如何度过的。“你现在在干吗”是一句互相交流爱意的暗语，也是一个联结彼此关系的纽带。话又说回来，如果你不是他（她）的恋人，他（她）才懒得管你在做什么呢。

有人曾对我说，自己不喜欢老被这样问，感觉好像有人在监视自己，感到非常别扭。我认为，这么说是他没有完全理解暗语。恋爱中的人，对此要持一种宽容的态度，所有的询问都是恋人在表达对你的爱意。你所要做的，不过是说上几句温柔的话，让对方沐浴在爱中而已，何乐而不为呢？说到底，响应对方的这句暗语，也是一种感情投资，要站在对方的角度去想，不要把它当成胡搅蛮缠。当你学会认真体会这句暗语的时候，你就会发现，这是对方在渴望爱、表达爱。

你想去就去吧

当男人向自己的女友或老婆提出“过分”的申请时，往往会得到“你想去就去吧”这样的答复。这简单而随意的回答，究竟表达了怎样的意思呢？

我曾听许多男性朋友说起过此事，大家共同的感觉是“搞不定”，看来这话的真正含义实在是耐人寻味。

秦建和女友一起看电视的时候，朋友打来了电话，约他晚上去喝酒。这个朋友可是有名的“酒鬼”，每次拉着秦建去喝酒，不把秦建灌得烂醉如泥是绝对不会罢休的。秦建的胃不好，一喝酒就会痛，所以女友平时极力反对他们待在一起。可是这次不同，据说这位酒鬼朋友前天买彩票中了大奖，这种情况下，不好好宰他一顿，秦建心里觉得不舒服。所以，当朋友邀请时，他爽快地答应了。

放下电话，秦建发现女友的脸阴得像要下雨一般，他自知情况不妙，于是笑呵呵地凑上去，请示说：“朋友约我喝酒，大家都去了，就差我一个人，你说我要是不去，这多对不起哥们儿啊！”

女朋友的脸色还是没有变，冷冷地说了一句：“你想去就去吧。”

听了这话，秦建如同遇到了大赦，立刻跳起来跑出去了。结果当天喝了酒回来一瞧，女友自己跑回娘家住了。事后秦建费了九牛二虎之力，又是说好话道歉，又是买礼物讨好，这才获得了女友的原谅。

现在，秦建深深体会到“你想去就去吧”这句话的厉害了，这绝对是一句暗语啊！如果真的去了，肯定是死定了！

其实，每当恋爱中的一方做了错事、冷落了对方，或者没有按对方的意思去做的时候，“你想去就去吧”就成为一句用来赌气的暗语，它所要表达的意思是：“反正你是不打算听我的话了，你愿意怎么办就怎么办吧。”如果你继续充耳不闻，不去解释，不去哄对方，而是依旧我行我素，估计以后的日子一定会很难过。

同事小裴则把这样的事情处理得相当不错。有一次，我们约他一起去打保龄球，恰好那天是小裴女友的生日，小裴赶紧向女友请示。他的女友也是冷冷地说了一句：“你想去就去吧。”显然，那脸色出卖了她，她肯定是相当生气。小裴立刻道歉，然后温柔地对女友说：“宝贝，我只想守着你，谁叫都不去，哪怕玉皇大帝派太白金星来请我，我都不会理他。”女友一听，忍不住笑了起来。

接着，小裴又说：“来，我用实际行动向你道歉。我来给你按摩怎么

样？这样，我就把打球能消耗的卡路里消耗掉了，起到了同样的效果。”女友笑着说：“算了，我还是陪你一起去打球吧。估计你心里肯定是非常想去，就跟长了草似的。一会儿一句打球，听得我也怪难受的。既然你让我高兴了，我也不能让你不开心。”

就这样，两个人高高兴兴地一起出了门，和我们打球去了。

显然，听懂女友的暗语，及时作出反应是小裴“化干戈为玉帛”的法宝。他理解女友的话并非无理的胡闹，而是一种撒娇式的抱怨，所以向女友认错，并主动说自己决定不去打球。这反倒让女友心生歉意，觉得自己不应该束缚男友的行动，反正都是玩儿，为什么不陪男友去打球呢？于是，这句暗语就在双方的相互理解中，得到了妥善处理。

在现实生活中，对这样的暗语不妨结合实际情况来体会。一对关系亲密的恋人，偶尔闹点小矛盾非常正常。如果对方不相让，绷着脸，那绝对是在怄气，就不要相信“让你去”这样的话了，你要是真的不顾对方的意见去了，那就是太“天真”了。这样一来，两个人之间就会竖起一道墙，阻断了彼此之间的默契交流，不但不能解决问题，反而让事情变得更糟糕。所以，对方在恶劣情绪下说出来的“你想去就去吧”这种话，要慎重对待，以免伤害了两个人之间的感情。

每当遇到这种情况，不妨开一些无伤大雅的玩笑，逗对方开心。如果对方不说话，那就要主动交流，把话讲到明处，这样一来，对方会把心里的不痛快发泄出来，等发泄结束，事情也会就此画上句号。接着，再把话题转到别处，转移对方的注意力，此事激起的矛盾也就烟消云散了。当然，如果你真的很想去，就要提前做一些讨好对方的功课，趁着他（她）高兴的时候提出自己的要求，也许他（她）就会被你的良苦用心打动，心一软，就痛痛快快地“放行”了。

我不喜欢你的朋友

每个人在成长过程中都会有自己的朋友，这些朋友有的可以在精神上相互支持，有的可以在工作、生活中相互扶持。当然，还有一些仅仅是娱乐的伙伴。当恋人说出“我不喜欢你的朋友”这样的话时，他（她）是真的在传达讨厌你的朋友的意思吗？其实，这只是恋人之间经常会说的一句暗语罢了。听到这样的话，我们没有必要紧张，更没有必要认为自己的恋人不通情理。

前几天，同事孙强想带着女友和自己的朋友一起去九寨沟旅行。可

是，当他把自己要出去玩的想法告诉女友时，对方居然特别生气，还大声地喊："我不喜欢你的朋友。"

这下孙强可犯了难，总不能扔下女友自己去和朋友旅行吧。可是既然已经和朋友说好了，现在再反悔，肯定会被朋友嘲笑。所以，他想到了向我诉苦。我赶紧安慰他："你的女友其实并不是不喜欢你的朋友，她只是希望能和你单独相处。如果和你及你的一大堆朋友一起旅行，两人的二人世界将会受到影响。这样一大群'灯泡'，女孩子喜欢才怪！"

孙强恍然大悟。他立刻向女友解释，接着改变了出行计划，打算单独带女友出去玩一趟。这样，他的女友再也不说"不喜欢你的朋友"这样的话了。

"我不喜欢你的朋友"未必就表示恋人讨厌你的朋友，与你的朋友合不来。一般情况下，当恋人觉得你的朋友占了你太多的时间，或者影响了你们两人的亲密关系时，就会这样说。这种暗语一定要细细体会，根据实际情况作出反馈。

小温和女友去逛街的时候，女友的两个闺密非要跟着一起去。这一路上，那两个女孩不断地怂恿小温的女友购买奢侈品。小温工资并不高，而且花销不小，如果花几千块钱给女友买包、衣服，估计连生活费和房租都成问题。但是如果不买，肯定会让女友在朋友面前失了面子。小温清楚，这两个闺密对女友的帮助非常大，也是她最亲密的朋友，所以，他只好对女友说："我不喜欢你的这两个朋友。"他的意思是讨厌这两个闺密在他们面前指手画脚，乱提参考意见。

可是，女友没有听懂他的暗语，把他的话说给了闺密听，招来了这两个闺密的"报复"。在闺密的一番"言传身授"之后，女友和小温分手了。

其实，如果女友听懂了小温的暗语，明白了他的意思，也许这种误会就不会发生。

朋友关系会成为恋爱关系的润滑剂还是障碍物，关键要看你如何回应恋人说出的暗语。很多人认为，恋人的家人是不可能回避的，所以频繁地出现在两个人的生活中还可以接受，但作为朋友就完全没有必要了。偶尔的聚会还能够理解，但频繁地出现在两个人的生活中，而且还影响到两个人的恋爱关系，就有点鸡肋的感觉了。当恋人针对你的朋友说出暗语的时候，不管对对方的话是赞同还是反对，都不要单纯地只从字面上去理解，要进行深入分析，了解其真正的含义。

众所周知，朋友对于人的一生来说是很重要的社会资源，他们不仅能够给我们提供一些利益性的帮助，也能够满足我们不同的心理需求。当恋人用暗语“我不喜欢你的朋友”来传达信息时，我们就要检视自己的行为，看看是不是最近光顾着和朋友在一起，冷落了恋人。

如果真的是这样，就要把对朋友的重视稍加“收敛”，多陪陪自己的恋人，多一些体贴和爱，多对恋人表现出欣赏、赞美和认同，让对方感觉自己受到了尊重，得到“我比他的朋友重要”的信息。这样，对方绝对不会有兴趣再去纠缠“你的朋友我不喜欢”这个问题了。

你挂电话吧

有人曾经戏言，谈恋爱的人对电信行业的贡献是最大的。热恋中的人，往往千言万语说不完，煲电话粥就成了家常便饭。

说到这里，有一个问题值得探讨一番了。谈恋爱的两个人，如果通话临近结束时一方说“你挂电话吧”，那么如何理解这句话所表达的内容呢？

这个问题，我觉得一定要区别对待，因为男人和女人的思维方式不同。从我自己的经历来讲，通常聊了许久，我有工作或要休息时，就会直接说“你挂电话吧”。因为男性的思维方式就是如此，习惯直截了当地把自己的意思表达出来。可是女人往往不是这样，她们更多时候会口不对心。

小宋是个电脑程序编写员，工作很忙。有的时候下了班客户才发来要求，他就要加班加点，迅速把工作完成。

有一次，刚刚加完班，一身疲惫的小宋打电话和女友聊天。聊了一会儿之后，他有些困了，就连着打了几个呵欠。电话的另一头，这声音女友听得非常清楚。于是，女友抱怨地说了一句：“你挂电话吧。”小宋听了这话立刻响应，二话没说就把电话挂了。

这下可好，女友气不打一处来，认为小宋根本就不重视自己，一连几天都没有再理他。小宋不明白自己究竟做错了什么，但还是好说歹说，费了好大的力气才让女友消了气。

其实，小宋女友的这种表现是女人的通病，女人天生属于期待型的动物，她们的动机往往与语言的字面意思不同。面对同样一个问题、同一句话，她们与男人的理解也不同。关于这一点，有人戏称，男人属

于肉食动物，女人属于草食动物，内分泌不同，导致对于语言含义的理解不同。当然，这只是一句玩笑话，并没有什么科学依据。不论用什么样的科学道理去诠释这种男女之间的“语言障碍”，根据实际情况理解这句暗语是恋爱中的男人必做的功课。

上述案例中小宋的女友显然是对他的哈欠声不满，所以才会赌气说“你挂电话吧”。她的潜台词是：你对我说的话不感兴趣，还打呵欠，分明就是不重视我，你得解释给我听。小宋并没有读懂这句暗语，自然引得女友红颜大怒。

通常，女人心理上会对男人有一种过高的期待，这种心理状态在恋爱过程中表现得更加明显，她们会用暗语来表达这种期待。如果男人不会根据自己的感受来理解这种暗语，很难彻底理解女人。男人需要做的，就是用女人的暗语来指导自己的行为。听到“你挂电话吧”，要适时表示出自己的关心，这样对方才能体会到你给予她的爱意和尊重，才能让彼此的关系更加融洽。

在现实生活中，不妨多听听，多想想，多关注恋人的行为和语言，敏锐地捕捉对方的心理动态，用爱意去化解彼此的“语言障碍”。这样，再难的暗语对你而言也是小菜一碟。

你和前任还有联系吗

在谈情说爱的时候，并非所有的话题都让我们感觉美满而幸福。当恋人提到有关你前任恋人的问题时，你是否会感到相当尴尬呢？

这个本身就很尴尬的话题会以各种各样的暗语来体现。我的一位大学同学小潘就曾向我讲起过他的经历。

小潘和现任女友闲聊，曾无意中提到自己此前交过一个女朋友，而且她还是自己的大学同学。当时，现任女友神色平静，没有什么异常的表现。

几天后，两人一起去看一场新上映的电影。女友装出不经意的样子问小潘：“你以前也常来电影院看电影吧？”

小潘不假思索地说：“以前是学生，没有什么钱，看电影觉得太奢侈啦，不怎么看。现在参加了工作，看场电影就不算什么事啦。”

女友接着不动声色地说：“你有没有带着前女友去看过电影呢？”

小潘直接回答："有过几次吧。"

这下，女友甩开他的胳膊，开始审问起来："你和前女友还有联系吗？"

小潘发现情况不对，赶紧说："没有啊，我们早就分手了，还能有什么联系。"女友更生气了，振振有词地指出："你明明说自己在大学里很少看电影，消费不起，可见你看电影大都发生在工作之后。你又说带前女友去看过几次电影，那就一定是工作之后的事情了。但是你以前不是说过，大学毕业的时候，你们就分手了吗？这样一来，不是前后矛盾吗？你一定是和前女友有联系，要不然怎么会这么说呢？快老实交代！"

这话说得小潘晕头转向，解释了半天，也没有解释清楚。最后还是花重金给女友买了礼物道歉，这件事才得以平息。

当女友说起看电影的事情时，早已经掌握了小潘之前所说的话中的漏洞，要不然也不会有此一问。可惜小潘并没有听懂"你和前任还有联系吗"这句暗语，结果回答的时候考虑不周，给自己惹来了麻烦。

"你和前任还有联系吗"其实是一个语言陷阱，最初听到这句暗语的时候，粗心大意的人往往会把它当成恋人心血来潮的一问。但事实上，无风不起浪，如果不是最近对方掌握了什么"蛛丝马迹"，是不可能这样说的。在这种情况下，千万不能完全否认，死不认账，这样只会引起对方的反感，让对方对你的人品产生怀疑。

同事小吴和男友一起去吃饭的时候，对方点了很多她爱吃的菜，然后微笑着说："你一定喜欢这里的菜吧，看服务员和你打招呼的样子，好像特别熟。"小吴一听就笑了："是啊，我经常和朋友们一起来。"

男友接着来了一句，追问她是否和前任还有联系。小吴大大方方地承认："是啊，前不久他约我一起吃饭，我就答应了。他打算买一套二手房，听说我的一个朋友在房地产中介公司上班，于是托我帮他打听一下。这件事情我本来应该告诉你的，可是一时疏忽，居然给忘了。对不起啊！"

小吴的道歉让她的男友反倒觉得不好意思了。他为自己的多心感到羞愧，于是更加殷勤地劝女友多吃菜。

小吴显然是个聪明的女孩子，她听懂了男友话中的意思，抢先一步堵住了男友的嘴，让他不好意思再说什么。这样一来，双方的形势立刻

发生了明显的变化，听懂暗语的小吴占了上风。同时，男友也会为自己的话受到了重视而高兴。

“你和前任还有联系吗”这话确实让听者感到棘手。如果自己问心无愧的话，不妨直言相告，这样会让对方感觉你值得信任。遮遮掩掩，反倒会让对方起了疑心，以为你和前任藕断丝连，甚至还会以为你脚踩两只船，这可不是什么好玩的事情。所以，有一说一，如果对方是个通情达理的人，反倒不会介意的。千万不要为了急于摆脱对方的追问而敷衍这个问题。要知道，世界上没有不透风的墙，这件事情如果暂时敷衍过去了，对方也会半信半疑，哪天“东窗事发”，必然又有一场激烈的“战争”。

如果利用得好，“你和前任还有联系吗”这句暗语就会由甜蜜的麻烦变成了相互信任的表白。

我把你当亲人

交往较长时间的恋人，常会有这样的体会，随着新鲜感的逐渐消失，其中一方有可能会出现厌倦的情绪。

和妻子刚谈恋爱的时候，我会非常有耐心地陪着她逛街。她看中的衣服，我会站在一旁不厌其烦地加以点评。哪怕导购小姐一脸反感，我也丝毫不会懈怠，依旧很真诚地提出自己的建议。而她也会兴高采烈地把自己身上的衣服一套接一套地换个不停。可是日子久了之后，每当她拎出自己一套又一套的衣服让我提意见时，我就会轻描淡写地说：“不错不错，你穿什么都好看。”

有一次，这话让妻子听了很生气，她质问我为什么变成这样。我无可奈何地说：“冤枉啊，我这可是把你当亲人。”

妻子一听，沉默不语。我赶紧放下手中的事情，好言相慰。结果她非常感动地说：“我们晚上一起去看烟花吧。”恰好那天是正月十五，到了晚上，城市上空绽放着一朵又一朵无比绚烂的烟花，真是令人陶醉。可想而知，我们度过了一个多么美好的夜晚。

其实，妻子很聪明，她在我说出“我把你当亲人”这句话的时候，立刻领悟了我的意思。事实上，我只是陈述了一个客观事实：我们相处久了，激情开始消退，新鲜感慢慢减少。所以，她在读懂了我表达的暗语之后，体会了我的心情，了解到自己的行为可能已经让我有些不耐

烦了，于是努力寻找新鲜感。而我也正是此意，我们一拍即合。这件事情反而成为促进我们感情的一个美好的小插曲。

谈恋爱是大有学问的。在我看来，恋人之间所谓的“懂得”，刚开始是出于爱，可时间长了就会变成是为了躲避麻烦。恋爱久了，说出“我把你当亲人”这样的暗语，自然别有深意。客观上，相爱很久，彼此都会觉得对方是自己生命中不可或缺的一部分，“我把你当亲人”就成为两个人共同的感觉。特别是男人，对此会更加敏感一些。一般在倦怠的时候，修养不高的会发脾气，修养好的男人会回避。类似“我把你当亲人”的暗语还有很多，比如说，男人会在女人花工夫换衣服的时候说一句“我先下去弄车，你慢慢换着，我在楼下等你”。这也是表达倦怠的一种暗语。

当然，这种情况在女人身上也会出现。

邻居小杨喜欢看足球赛，我经常跑到他家和他一起看现场直播。我们在客厅里兴奋得大呼小叫，一起为球员喝彩。他的女友就会开心地跑过来，端茶倒水，削水果给我们吃，还和我们一起看球。但随着时间的流逝，小杨和女友之间的新鲜感逐渐退去，他再沉迷于足球赛的时候，女友也会去忙自己的事情。当小杨叫她倒水的时候，她就会笑着说：“咱俩谁跟谁呀？现在过得跟一家人似的，谁倒水还不是一样，你自己动手，丰衣足食吧。”小杨对此也很无奈。

小杨女友“过得跟一家人似的”的暗语已经表达出了她的不耐烦，她实际上想说“你现在已经不在意我了，你没有把我当成恋人来珍惜”。而小杨一颗心全在足球赛上，根本没有用心体会女友的心思。

恋爱应该是激情、浪漫的，恋爱的双方要能在对方身上不断找到新鲜感。当“我把你当亲人”这句话出现的时候，就要进行反思了，要积极作出反应，主动取悦对方，努力改善两个人之间的关系，让你的恋人明白，你依旧在意他，一如既往地爱着他。多用几种浪漫的方式对待对方，让其重温爱情的甜蜜，比如写写情书、吃一顿烛光晚餐，或者买一份让对方惊喜的小礼物，这些都会让彼此的关系有所改善。

你只是少了个机会

恋爱过程中，一些人总有一种怜悯对方的情怀，这就导致许多责备、抱怨的话无法直接说出口，而要用暗语来表达。

我的一个朋友，总是抱怨自己运气不好。他觉得自己才华横溢，却总是得不到公司领导的重用。这样的日子持续了很久之后，他的女友终于受不了了，向他提出了分手。

当时，朋友不敢相信这是真的，他不断追问女友：“我到底哪里不好，你非要和我分手？”

他的女友无可奈何地笑了笑，说：“你很好啊，很有才华，你只是少了个机会。”朋友无言以对，闷闷不乐了很久。最后，他找到了我，向我倾诉自己的无奈。

其实，我认为“你只是少了个机会”只是他女友的一句暗语罢了。她在暗示我的这位朋友：你为什么不去努力寻找机会，整天浑浑噩噩，为什么不想想我的压力有多大？显然，说出这句话，说明她已经嫌弃他了。只是我的朋友没有听懂，只是一味抱怨，最终女友只好离他而去。如果他认真想一想，细细体味女友的话，也许就是另外的一个结果。事实上，朋友自己也处处被动，从来没有想过要主动寻找机会。前一段时间，我建议他离开公司，另谋高就，可是他就是舍不得那个“半死不活”的公司。

恋爱中的人总是希望自己的情感得到社会、家人、朋友的认可，这是一种正常的心理需求。只有自己的恋人得到周围人的承认，才称得上是“修成正果”。但是如果恋人不积极地去寻找机会，展现自我，哪怕再有才华，也终将默默无闻，得不到社会、家人、朋友的认可。这样，自己将面对沉重的社会压力。因此，也难怪“你只是少了个机会”的暗语十分常见了。

既然“你只是少了个机会”，为什么不去主动谋求新的发展呢？恋人之间，这句暗语的用意其实也是好的，它可以帮助对方确定自己的选择是否正确，提醒对方应该适时地作出努力。不妨学着理解这句暗语，把“少了一个机会”变成去“寻找一个机会”。如果你真的这样做了，恋人的暗语你算是真的听得懂了。

在生活中，这类暗语还有很多。用眼睛和心去读，那么理解这类暗语将不再是一件难事。

有一次，妻子对我说起她的同事收到了一件独特的生日礼物，那是一件用陶土制成的艺术品。

经过她的讲述，我知道那是在手工陶吧里做的陶制品。看着妻子眼中充满了艳羡的目光，我急忙说：“我也给你做一件吧。”她笑笑说：“不

用了，我只是说说而已。不过，我相信你的手艺一定比他好，你只是少了个机会而已。”

我心中一动，显然，她这是在暗示我，我要抓住这样的机会来好好表现。其实，满足妻子的愿望不是什么难事，为什么不让她快乐一些呢？

我家附近就有一家陶吧，我跑去为她做了一个样式古朴的小摆设，她高兴极了，立刻拿着收到的礼物跑去向同事们炫耀。

看来，听懂妻子的暗语，及早行动是明智的，她那种无法形容的快乐是千金难买的。

“你只是少了个机会”这句话其实并不难理解。机会不是坐等来的，是需要自己努力争取的。曾经有人给热恋中的人们提出建议，让他们去迎合自己的恋人，学会甜言蜜语，要从孙悟空式的行动派、实力派，变成猪八戒式的甜言蜜语派。在这里我要提醒大家：暗语领会得再好，说得再动听，都比不上实际行动。只有行动了，对方暗语的良苦用心才不会被辜负。在行动的同时，不妨把自己的努力巧妙地告诉恋人，让对方为自己的语言产生了效果而欢喜。这样一来，即便你的努力没有取得成果，但那种积极的态度也会打动对方，并因此获得对方的青睐。

承认了“你只是少了个机会”，就要从现在开始，积极寻找机会，抓住机会，利用机会。这样一来，相信你的恋人投向你的目光中将不再有质疑，而是期待和赞许。

第6章　面对喜欢套话的人，谈话就是“步步惊心”

生活中太多人喜欢窥探别人的隐私，他们会在轻描淡写之中套出自己想要了解的事情。和这样的人说话，简直就是“步步惊心”。你不想把隐私透露给别人，或是不愿有把柄落在他人手上，就一定要读懂这些套话的暗语。

周末有什么安排

一个人说话、做事太单纯，本身没有什么错。可是社会太复杂，你想要立足其中，就要懂得伪装自己，玩一点儿“心机”，以防被人欺骗。很多人善于从别人的嘴里套话，如果没有心机，就很容易被套进去。我的一个表弟就曾遇到这样的情况。

表弟新到一家公司工作。周五快下班的时候，同事们都在讨论周末怎么安排。

就在这时，坐在表弟旁边的同事孙姐问他：“你周末有什么安排？”听到这话，表弟不假思索，直接回答：“周末没有什么事，我打算待在家里玩电脑。”

原本，这就是一个很平常的回答，但孙姐却借此套出了表弟的生活状态。

周末过后，当大家再到公司上班的时候，表弟听到了一种传言，说他没有什么朋友，性格内向孤僻，就算是周末也只能待在家里。开始，表弟根本不明白问题出在哪里，后来才知道，原来这些流言是从孙姐的嘴里传出去的。

孙姐传出的闲话显然来自她对表弟所说的“周末没有什么事”的推测。从某种程度上而言，孙姐的行为无异于在套表弟的话。

事实上，我们会经常遇到这种套话的暗语。要是你没心眼，按实际情况回答，对方将很容易推测出你的生活圈子、你有没有伴侣等基本信息。

我曾在房地产中介公司见到过这样的情景：一位房地产经纪人在接待一位顾客的时候，指着地图熟练地给顾客介绍房子。介绍过一些基本情况之后，这位房地产经纪人问客户：“请问您打算租什么样的房子？”

客户回答道：“我先看看，还没有决定呢，也许是两室一厅的，也许是三室一厅的。”

房地产经纪人听了，继续问道：“明天是周末，您有什么安排吗？如果没有安排的话，我可以带您去看看房子，这样再谈起价格来就比较方便了。”

客户一听，不假思索地说：“我答应了孩子，要和他一起去逛公园。我们改天吧，要不，等下周一也行。”

房地产经纪人一听，立刻接话道：“哦，原来您都有孩子了。看不出来，您看起来这么年轻。既然家里有孩子，那么最好是租三室一厅的房子，这样孩子有独立的空间，如果有亲戚过来，也有地方住，孩子的学习也不会因此受影响……”

这位精明的房地产经纪人不方便直接询问客户的家庭情况，怕引起对方的反感，于是采用暗语来套话。客户果然中计，顺着对方提出的“周末有什么安排”就把自己的情况说了出来，为这位房地产经纪人提供了真实的信息，更有助于他推销房子。

碰到这样的情况，如果你不想让自己的信息被对方掌握，就一定要读懂这句暗语，防止在与对方平淡的对话中被对方剖析得彻彻底底。

“周末有什么安排”这句话看似很平常，但如果是对方专为你设下的“语言陷阱”，那就要小心了。要想绕开对方的语言陷阱，也不是那么简单。如果自己实在没有信心应付这种难题，不妨敷衍一下。比如说，你可以回答“哦，我还没有想好”“现在讨论这个问题好像不大合适”或“到时候再说吧，我这个人一向没有什么计划性的”，你也可以反问一句“你有什么建议”“你呢，有什么安排？说出来给我参考一下”。这样一来，对方如果识趣的话，就会放弃这个话题。

其实，“周末有什么安排”这类暗语还有很多。比如说，对方会用“你情人节打算怎么过”套出你是否有女友，与妻子的关系怎么样；用“你中秋节准备回老家吗”探知你的老家在哪里；用“你下班后通常做什么”探出你是否喜欢交际应酬，与朋友的关系如何，经常与哪类人打交道……

我曾听一位心理专家说过：“说话技巧的运用往往与讲话者本身的心术有密不可分的联系。”我认为这句话相当有道理。有心机的人，往往更善于用暗语，他们可以不动声色地得到自己想要的消息。而那些天真率直、想说什么就说什么的人往往容易在交谈中被别人套话，而且有时对方已经成功套到了自己想要的消息，依旧浑然不觉。所以，平时我们还是谨言慎行为妙，以防给自己惹来不必的麻烦。

你一定刚毕业不久

很多年以前，我并不认为在听别人说话这个问题会让人犯什么错误。但是随着时间的流逝，我渐渐意识到，也许我们在聊天时对方貌似随意的一句问话，都可能隐藏着很深的用意，值得细细体会。

第一次去妻子家拜访时，我就遭遇了她父母的亲切套话。

我们刚谈恋爱的时候，她的父母并不知情。经过一段时间的相处，我们觉得彼此的脾气相投，于是便想加深了解。那天我们一起逛街，她提起自己的父亲今天过生日，想让我一起去她家为她父亲庆祝生日。听到这个消息，我当然很高兴，于是买了一些礼物跟着她去了她家。

我的到来让两位老人感到十分惊喜。她的父亲和我亲切交谈起来，他对我说："你一定刚毕业不久吧，看上去非常年轻，就像个大学生。"

我当时并没有多想，只答了一句："哪里，我都毕业三年了。"

后来，她的父亲又问了一些其他的问题。离开的时候，她出来送我，并笑呵呵地说："我爸说你比我大一点，我们很般配。"

我当时吃了一惊，因为我从来没有在谈话中提到自己的年龄，而她也从来没有向她的父母说起这一点。后来我认真回想了一下，突然意识到，她父亲所讲的"你一定刚毕业不久吧"就是一句套问我年龄的暗语。我的回答很容易让他根据我的毕业时间推算出我的年龄。

我的岳父大人真的是"不简单"。当然，他这样做是出于客气。如果直接问"你多大了，毕业几年了，在什么地方工作"，相信我一定会感到不舒服，觉得像被审问一样！由此可见，这位老人还真的是很有心计呢！

"你一定刚毕业不久"这句话如果不是在工作中被人提起，那么对方虽然表面是在说你年轻，其实是想等你说出自己的毕业年限，然后很快推算出你的年龄。可以说，这是一句套出别人年龄的暗语。

俗话说，女人的年龄是秘密。很多时候不方便问女人的实际年龄，但是可以从一些问话中套出想了解的情况。因此，"你一定刚毕业不久"这样的话往往在询问女性的时候更为常见一些。

当我们听到"你一定刚毕业不久"这句话的时候，就要考虑一下了。如果你不想把自己的实际年龄透露给对方，可以直接说"是啊""没多久"，给对方模糊的答案，或者转移话题。

在听别人说话的时候，我们不妨调动起自己敏锐的感觉，从对方的暗

语中体会他的意图。类似这样的暗语还有很多，相信大家在生活中一定会经常听到。比如："你参加工作多长时间了？""你在这家公司干了很久了吧？""我想你对工作这么熟悉，一定是工作多年的老员工了吧？"

我们也许并不需要用暗语去套别人的话，但是我们一定要能听懂套话的暗语，了解对方的真正意图。社会如此复杂，不能做"单细胞生物"，学会听懂暗语，也算是多了一种防身之术，让自己免于被"套话"，最大限度保护自己的隐私。

那行特别好挣钱吧

在和别人聊天的时候，或者与朋友聚会的时候，彼此的薪资是一个非常隐私的话题。不仅在中国，在国外也如此，直接询问对方的收入是非常不礼貌的。换句话说，即便你这样问了，恐怕也很难得到答案。因此，采用暗语来套出对方的收入情况，便成为一种常用的谈话技巧。

我的一位女学生小何曾和我谈起过她相亲的事情。

她在介绍人的指引下，与男方见了面。这位男士是个记者，长得很英俊，说话彬彬有礼，十分有教养，小何很满意。不过，她想知道眼前的这位男士收入怎么样，这是她比较关心的问题。但如果直接问，显得非常不礼貌，也容易招致对方的反感。于是，小何笑着说："听说你们报社的记者工资非常高，你们那行特别好挣钱吧？每个月写上几篇稿子，就能有不菲的收入了。"

男士一听，笑着说："哪有那么容易，也是需要根据在报纸上的上稿量来定工资的。"

小何继续追问："那你一个月能上不少稿子吧？"男士笑了，谦虚了几句，给出了答复。就这样，小何三问两问就把对方的工资收入"套出来了"。

小何说的"你们那行特别好挣钱吧"是一句询问收入情况的暗语，这不是在咨询对方的行业，而是想打听对方的收入。这句话看上去问得轻描淡写，但往往让那些挣钱多的人听了有几分飘飘然，很容易把自己的收入情况透露出去。如果被问者同意对方的观点，自然会讲"还行，基本每个月能拿到……"。这样一来，就会顺着对方的思路走，

给出对方想要的答案。如果否定对方，也会说“哪里，不像你说的那么简单，我才挣……”，这也会给出对方想要的答案。所以说，这句暗语用起来非常高明。

在报纸上，我曾看到过这样的一则新闻。一位记者乔装打扮去探访某黑油坊。他假装自己有意从这间作坊里批发“食用油”，于是开始和油坊的老板套近乎。

老板似乎对他没有什么好感。可是这位记者并不灰心，他又是递烟，又是说好话，很快作坊主便放松了警惕。记者借机问道：“你们这一行特别好挣钱吧？”老板立刻很开心地说：“当然了。别看作坊小，但成本低，要好好干的话，还真的能挣大钱。”随着谈话的深入，记者很快从他的口中套出了作坊主处理地沟油获得暴利的详情。

在这个案例中，这位记者是相当聪明的。他通过暗语渐渐套出了自己需要的实情，顺利地完成了采访任务。

其实，类似于“那行特别好挣钱吧”的话还有很多，不同的人会采用不同的问话来旁敲侧击地询问。我们如果不想回答，可以说“还行吧”“也分情况，没准”等含糊其词地敷衍过去；可以反问“你听谁说的呀”“从哪里得来的消息”；也可以岔开话题，顾左右而言其他。只要你听得懂对方的暗语，就不要顺着对方的话题深入下去，这样一来，他们想套你的话，也没有机会。

我们顺路吗

前不久，一档电视节目播放了一个入室盗窃的案例，我认真地收看了这档节目。说起来这件事情真是让人感到惋惜，盗窃犯居然是用暗语从被害者老王的口中套出情况，并且成功地偷到了钱。

那天，老王去逛家具市场，打算买一套高档家具为儿子布置新房。当他走进市场的时候，一个留小胡子的顾客热情地和他聊起天来。

他问老王：“你是打算给自己买家具吗？”老王当时并没有多想，他就把自己的打算告诉了对方：“哪里，我们家破门烂窗的，几十年的老房子了，怎么可能买这么高档的家具，我是给儿子买的。”小胡子听了他的话，附和着说：“我是替我弟弟来看家具的，他没有时间过来。我也看中了这套家具。不过现在快到“五一”了，他们肯定会打折的，我们不如等打折的时候再来，那样会便宜点。”

老王想想小胡子说的也有几分道理，当时就没有买。小胡子跟老王一起走出了家具大厅。在停车场上，他假装随意地说："我们顺路吗？要不，你搭我的电动车走？"

老王乐呵呵地把自己的地址告诉了对方，小胡子一脸可惜地说："唉，要不是不顺路，我还能捎你一程。"老王当时没有多想，就这样和对方告辞了。

让老王没有想到的是，小胡子从他口中套出地址之后，趁他不在家，将几万块钱的家具款偷走了。要不是小胡子落入法网，老王可能永远不知道他是刻意来套自己话的。

"我们顺路吗"看似平常，却是一句关系到许多信息的暗语，从这句话出发，可以问到一些基本的情况。"顺路"暗含了前行的路线、目的地等诸多信息，由此可以生发出无限的可能。这句暗语显然是利用了人的发散性思维。如果你的回答"发散"得厉害，往往正中对方下怀，会被对方成功地套到想要的信息。

小区有位小学教师金老师，教学水平非常好，对孩子也是视如己出，很多家长带着礼物来探望她。有一次，我在小区门口碰到了一个手中提着礼物的朋友，他并没有说这些礼物要送给谁，我也没好意思问。

我们聊了几句之后，他问我："你去哪？我们顺路吗？要不一起走，边走边聊也不会让你走路时太枯燥。"

当我告诉他自己要回家的时候，这位朋友笑着说："恰好顺路，一起走吧。"快到家门口了，我才知道原来他的这些礼物是送给金老师的。他不知道金老师具体住在哪里，但曾听人说起过金老师和我是邻居，所以就通过"我们顺路吗"这句暗语，成功地从我这里得知了金老师的住址。

听到"我们顺路吗"这类话要提高警惕，如果对方不是你的朋友，或者你不想让对方知道自己的住址，不妨绕开这个话题。你可以主动问"你要去哪里"，或者干脆找个借口巧妙地避开这个话题。现在，人们的防范意识不断增强，如果对方不怀好意，只要认真分析，多费一点儿脑筋，不难从中判断出暗语的真正含义。

"你家离电影院近吗""你回家路过哪个大超市""你家附近还有哪家银行""你平时去超市都怎么走"等问话，都与"我们顺路吗"有着异曲同工的效果。社会上虽然没有那么多小偷，但经常遇到一些别有用心的人利用这类暗语套你的话，这时还是多个心眼为妙。当然，也许有人问

这句话纯粹是出于好心，想给你提供帮助。因此，对于这样的话，我们还要根据实际情况进行判断。

你们家都是谁做饭

家长里短的事情往往是大妈、大婶们关注的话题，这一点相信大家都深有体会。

前几天购物的时候，遇到了小时候的一位街坊刘姐。刘姐和我已经很多年没有见面了，她显然为这次相遇而感到惊喜。她看到我买了许多速冻食品，于是笑呵呵地说："你们家都是谁做饭？"

我下意识地回答："我老婆做饭啊！"

刘姐带着几分遗憾说："啊！你都结婚了啊！我看你一表人才的，还想着把你介绍给我的小姑子呢。没想到你都结婚了。瞧，晚了一步。"

听了这话，我笑了。

"你们家都是谁做饭"这句话显然涉及家庭情况。所以，我们听到这句话的时候，也许该意识到，这是一句暗语。其实，刘姐就是想问我有没有结婚。当然，她想要了解我是否有孩子的话，也能如愿以偿。如果她直接问我，我也会很高兴地告诉她，但女人们大多喜欢拐弯抹角，于是用暗语委婉地问就成了一件习以为常的事情。

任珂嫁给张鸣后，常常被父母问道："你们家都是谁做饭？"刚开始的时候，任珂对这句话并没有多想，总是据实回答。

后来，父母总是这么问，她就显得有些不耐烦了。

回家以后，她对张鸣谈起了这件事情。张鸣笑了，他劝妻子说："其实，这是父母关心你的一种表现。他们想知道咱俩的关系怎么样，想知道我是不是对你好，但是又不好意思直接问，只好采用这种暗语，旁敲侧击地问。"听了老公的话，任珂心中有了小小的感动。是啊，这可是父母的一片爱女之心呀！

事情不是明摆着吗？如果张鸣经常做饭，表明张鸣对她非常好！如果整天都是她做饭，岂不是张鸣有些大男子主义，让他们的宝贝女儿受了委屈吗？真是可怜天下父母心呀！

遇到“你们家都是谁做饭”这样的问题，如果不想隐瞒实际情况，不妨直说。如果不想回答，可以绕开这个话题，你可以说“我经常出去吃”“我父母做饭的时候多一些”等，这样对方也就不好意思再继续这个话题了。

“你们家都是谁做饭”这类问话归根到底涉及一些家庭情况，也涉及家庭成员的地位如何，还涉及许多听者感兴趣的信息。一般情况下，如果对方想套你的话，往往会挑一些平常的问题下手。这样的问题不会引起你的警惕，也比较好引申出更多的问题，同时可以渲染一种轻松的气氛，让你没有紧张的感觉，更容易被套出话来。要谨记，面对的问题越简单，越不能掉以轻心。

这件事我只告诉你

有句话想必大家非常耳熟，那就是“这件事我只告诉你”。这话通常是为了表现一种亲密关系，当然，这仅仅是表面上的亲密。那么这句话究竟包含了怎样的意思呢？

“这件事我只告诉你”并非仅仅是说话者想拉近与你的距离，而是想从你的口中套出你对他说的事情的看法。也许你会被这句话感动，以为对方是把你当成自己人，于是把自己的秘密也和盘托出，这样一来，就会轻易地被对方套出话。其实，说话者并非“只告诉你”，他还会告诉下一个人，永远也不要相信“只告诉你”这回事，因为它被兑现的几率太低了。

说话者把你当成世界上唯一可信任的人，而且只有你能承载这个秘密，这需要多么“铁”的关系？你相信对方会真的这样想吗？显然，这个问题值得我们深思。

“这件事我只告诉你”说明这件事本身是一件不宜外传的秘密，而这个秘密对你说了，你是否告诉别人不重要，重要的是如果有朝一日这个秘密成了众所周知的“秘密”，对方就会给你扣上一顶“辜负我的信任”的帽子。再者，对方为什么会“只告诉你”呢？如果没有什么好处他会白白地担着风险来告诉你吗？显然不会。因此，当对方说出这样的话时，其暗语往往是想从你那里得到同样的回报，让你把知道的秘密告诉他。所以，“这件事我只告诉你”确实是一句并不值得相信的话，千万别被“这件事我只告诉你”套出自己的秘密。

一位知名的娱乐节目主持人曾说：“总是遇到一些人对我说要告诉我

一个秘密，而且这个秘密只告诉我，让我替他们保密。每当这个时候，我都会告诉他们自己是个守不住秘密的人，让他们慎重。通常在这种情况下，对方会乖乖地闭上嘴，识趣地走开。”他的做法极其聪明，用半开玩笑的方式就轻松化解了尴尬。

对“这件事我只告诉你”这句话如果处理不当，往往会让我们陷入两难的境地。所以，我们还是及时提醒对方别说的好，这样也少了许多麻烦。并不是所有的人都喜欢心里装着太多的秘密，加重自己的负担，因此，在听到这句暗语的时候，可以直言“我这个人嘴不严，还是别说了吧，万一给你透露出去……”或者“瞧你说得挺严重的，算了，多个秘密多件心事，你还是别说了”。

我曾亲眼看到一男一女两个关系特别好的同事吵架。原来，男同事说了关于经理要调走的秘密给女同事听。女同事听了之后，随即与他共享了一个“只告诉他”的秘密，那就是：不仅经理要调走，咱们部门的主任也会调走。男同事与主任的关系本就不太融洽，听到这样的消息，此后的几天他更是明目张胆地跟主任作对。

结果可好，没过几天，经理确实调走了，但是主任被升为经理了。这位男同事误以为当初告诉自己小道消息的女同事有意害自己，于是他们吵了起来。这件事情我们本来不知道，但他们一吵，大家全听到了，让这两个同事感觉非常难堪。后来，这两个同事再也不好意思在公司待下去，一前一后辞职了。

显然，这都是暗语惹的祸。如果当时女同事小心一点儿，管住自己的嘴，不传那些小道消息，也许现在两个人都会安安稳稳地待在公司里，也不会因此反目成仇。

不管从哪个角度来讲，“这件事我只告诉你”这句话显得过于孤注一掷，而且可信度也不高，所以具有明显的想套你话的倾向。因此，遇到此类敏感的话题，多一事不如少一事，我们还是绕道为妙。

第7章　面试官究竟想了解什么

面试官是专业人士，面试时的每一个问题都不是“随便问问”那么简单。要听出面试官的潜台词，才知道他究竟想了解什么，以便抓住机会，见招拆招，尽情展现自己。

说得很详细，请总结一下

面试时进行自我介绍或者回答面试官的提问，通常会有时间要求。除非出现什么特殊情况，否则留给每位应聘者的时间是有限的。

自我介绍是面试的“重头戏”。许多应聘者认为这是展现自己的最佳时机，于是就像做广告一样，抓紧时间把自己最好的一面展现出来。不过，有的应聘者很难把握住分寸，往往大谈特谈，超出对方的时限。讲得精彩也就罢了，若是啰啰唆唆，抓不住重点，就会给面试官留下不专业的印象。在这种情况下，面试官会怎么办呢？

小罗刚大学毕业，去面试的时候，面试官请他做一下自我介绍。想到自己的简历在面试官手上，不能“照本宣科”，小罗决定发挥一下。他从小学的经历说起，说自己小的时候当过中队长，还被评为市级“三好学生”。他说到这里的时候，抬头看了一眼面试官，发现对方似乎皱了一下眉头。于是，他赶紧调整话题，开始说大学的经历：“上大学的时候，我利用寒暑假参加了一些社会实践，因此有机会接触到几种不同的行业，也有机会与各种各样的人相处。与陌生人相处时，我可以迅速找到我们的共同语言。我的朋友特别多，这也是工作中重要的人脉关系。此外，我的英语很好，一般的口头会话不成问题。有一年暑假，我去旅行社做导游，他们都夸我的服务质量好。还有，我文章写得不错，曾经在网上写过长篇小说，您有时间的话，可以去看一下，内容相当精彩……”

面试官看了一下手表，暗示他抓紧时间。可是小罗好像根本没有意识到这一点，继续海阔天空地聊。面试官只好说道：“你说得很详细，请总结一下好吗？”迫于面试官的压力，小罗草草讲了几句就结束了。

这次面试的结果可想而知，小罗并没有得到这份工作。

在面试的时候，我们不妨调换位置，站在对方的角度想一想。面试官主要想从应聘者的介绍中捕捉有效的信息，尽快了解这个人的情况。与这份工作有关的内容，自然是他关注的重点。这方面的事情，大可以讲得详细一些。而一些旁枝末节的事情，自然不必多提。如果啰唆个没完，显然对自己不利，被淘汰出局的可能性极大。

有的应聘者非常聪明，他们在回答面试官这个问题时，往往反应迅速，及时作出回应，言简意赅地讲出自己的经历，针对面试官的提问

和兴趣来回答。

陈刚应聘一家公司的销售主管。当面试官请他对自己作个总结的时候，他很认真地说："我的简历就在您的手上，相信您已经看过，我就不多说了。我想强调的是，我本人对这份工作非常感兴趣，这正是我到这里应聘的原因。我学的是市场营销专业，而且我也有相关的工作经验，我曾就职于本市最大的电器公司，从最低级的销售员干起，负责产品的销售。由于工作出色，半年后，我成为我们那个小组的组长。四年之后，我担任了分公司的销售主管，而且还超额完成了当年的销售任务。后来，我又被提拔为总公司的销售部经理，负责带领整个销售团队，年底时我们超额10%完成销售任务。"听了这番话，面试官非常满意，当场就决定录用他。

陈刚的话句句说到重点，而且他所说的内容，恰恰是面试官希望听到的，这大大增加了他被录用的机会。

通常来讲，面试官说出"说得很详细，请总结一下"这句话，是想获得应聘者最重要的信息。用这样的暗语也是提醒应聘者，抓紧时间说出关键信息。因此，在回答的时候，要有一定的逻辑性，把自己提供的信息与应聘的要求一一对应起来，有针对性地进行阐述。此外，还要切中要点，突出自己的优势。需要注意的是，所说的千万要与自己的简历一致，不要出现互相矛盾的情况。

你的工作经历真丰富

我们在看招聘信息的时候，会发现公司大多要求应聘者"工作经验丰富"。于是，有的应聘者在回答面试官的提问时，往往把自己的经历一一道出，把在很多家公司工作过的情况都说得很详细。但是这样做，是否真的能取悦面试官呢？

现实中，频繁换工作是当前的一种社会常态。很多年轻人在参加工作之后，往往由于各种原因跳槽。跳来跳去的目的，无非想找到一份最适合自己的工作。但是如果要求过高，那么只能不停地辞职，再不停地找。不过，如果把自己频繁换工作的经历向面试官和盘托出，往往容易招致对方的反感。

我工作的公司进行公开招聘的时候，我也有幸参加了。这次我们是想招一位文案策划。当一位应聘者坐到我们面前的时候，我们发现他的年龄并不大，可是他的个人简历却显示他干过十几份工作。

面试提问开始了，我们的主考官请他介绍一下自己的工作经历。他侃侃而谈，把自己从事过的十几份工作的经历事无巨细都讲了出来。

主考官显然很反感这种“汇报”，于是，耐着性子说：“你的工作经历真丰富！”最后，经过综合比较，我们没有选择这位应聘者。

显然，“你的工作经历真丰富”是一句职场暗语，它并非夸赞你经历丰富，而是另有深意。一个“丰富”，早已经表现出了面试官的担心：一个在很多公司工作过，经常跳来跳去的人，能否在我们公司安心工作下去呢？会不会也把这里当成驿站，稍作停留之后就辞职呢？

每家公司都希望自己的员工有种归属感，能安稳地工作下去。只有长期干下去的员工，才有可能真正为企业创造效益。如果一个有着频繁换工作“前科”的人来求职，对公司而言，显然并非理想人选。更糟糕的是，还有的应聘者在谈到自己频繁换工作的经历时，谈不出个所以然。他们对自己曾经做过的工作感到很茫然。这样的感觉，往往会通过没有逻辑的工作经历叙述来表现。这显然会招致面试官的反感，最终的结果就是被淘汰出局。

相反，如果应聘者具有与当前应聘职位密切相关的工作经历，且能够进行重点阐述的话，更容易获得面试官的青睐。比如说，应聘客户经理的职位时，如果能谈到自己在先前公司积累了许多客户，而且还有较丰富的相关工作经验，必定会受到招聘单位的欢迎。

应聘也是需要应聘者灵活多变，积极应对挑战的。当我们听到面试官提示“你的工作经历真丰富”这句暗语的时候，不妨认真审视一下自己的言行，调整应试的方案。这种时候，要把自己的经历有逻辑地进行表述，把与当前求职密切相关的工作重点进行阐述，让面试官对你的丰富经验和过人能力印象更深。参加工作的前几年，通常是积累工作经验的阶段，也是职业的探索期，这是职业生涯的基础。这个阶段，频繁换工作会有所收获，并非完全是无用功。在面试时，要能把自己这些经历中最值得一提的成绩用精彩的语言呈现给面试官，获得对方的认同，同时引发他对你的经历的兴趣。这样一来，就迎合了对方所讲的暗语的真正意图，变不利局面为有利，从而顺利地完成面试，获得心仪的职位。

当然，未雨绸缪也很重要。不妨在面试前梳理一下自己的经历，筛选比较，把重要的在简历上表现，无关紧要的可以省略，努力让自己的介绍科学而客观。这样一来，会有更具针对性的求职准备。

其实你的条件真的很棒

一位优秀的应聘者，各方面的条件都不错，那么就一定会成为面试官心中的最佳人选吗？不一定。

不可否认，每家公司都希望招到优秀的员工，但是，当一个人才出现在他们面前的时候，他们也会十分谨慎，认真判断眼前的这个人是不是真的能够在公司稳定发展。

一家公司在招聘会计的时候，应聘者中小何是条件最好的。当她走到几位面试官面前时，显然非常有信心。

面试官请小何谈一下自己的工作经历，她侃侃而谈。小何毕业于重点大学，学的是会计专业。她专业知识非常扎实，取得了会计资格证书，并即将取得会计中级职称。此外，她还有实际工作经验，几年的工作经历让她完全可以胜任眼前应聘的工作。面对面试官关于专业技能的提问，她的回答非常得体、全面，获得了几位面试官的一致好评。

面试官对她的条件相当满意，说道："其实你的条件真的很棒。"

小何以为这是对自己真诚的称赞，于是在谈自己将来的打算时，她透露了自己的职业规划：将来进入会计师事务所工作，并把这当成了自己的人生目标。

显然，这引起了面试官的注意。小何的话表明她不会在公司长久做下去，她只是把公司当成了一个跳板，最终的目的是要进入会计师事务所工作。这并不是公司所期望的，面试官也就只能忍痛割爱了。

最终，面试官放弃了小何，录用了另外一名条件不及她的应聘者。

面试官说到"其实你的条件真的很棒"的时候，其实是表达了一种担心：既然你的条件这么好，能不能留在我们公司？会不会干不了多久就辞职呢？众所周知，对于一些工作岗位，公司非常重视，还会组织职工进行培训。公司花费人力、财力培养的员工，显然不想"肥水流入外人田"。像小何这样明确表示不会做长久的应聘者，并不在企业的考虑之列。

通常情况下，面试官心有疑虑时并不会明示，而是用"其实你的条件真的很棒"这种话来含蓄地表达自己的意思。如果明白了这一点，听懂了对方的暗语，那么就要相应地采取措施，作出调整。聪明的求职者，往往能迅速领会对方的意图。

林强去一家心仪已久的公司面试，当听到面试官说“其实你的条件真的很棒”时，他立刻意识到了对方的担心。为了增加面试官对自己的信心，他接着说道：“我了解到贵公司正准备进行ISO9000体系的认证工作，而我曾利用课余时间参加了全国内审员的职业资格培训，并获得了内审员职业资格证书，如果我能加入贵公司，就省去了一个内审员培训的名额。而且，我还希望能在贵公司长期干下去。因此，我研究了贵公司网站上的信息，并写了三篇关于质量管理方面的文章，为公司的质量管理提一点儿小小的建议。”

面试官一听，非常满意。他觉得林强下大工夫来研究公司的现况、前景，一定是真心实意想在公司工作。

林强的真诚自然打动了面试官，他们很快得出了结论，接受了这位应聘者。

面试官通过应聘者的表述，从言语之间了解对方的求职意向和决心。当他们讲出“你的条件真的很棒”的暗语时，你要及时领悟，有针对性地化解他们的担忧，帮他们排除这种不利于你求职的想法。

当然，这并非简单地表决心，而是需要精心准备。应聘者不妨在回答这个问题的时候，透露出自己对当前所应聘公司的了解、热爱，表明自己打算在公司长期发展的诚意。同时把自己了解到的情况适当地进行表述，增强说服力。在讲述这些的时候，要尽量避免平铺直叙，要说得真诚，有技巧，逻辑性强且重点突出，让面试官迅速领悟你的意图，最好是能被你打动。

面试中你用语言对面试官的暗语作出积极的响应，相信一定会获得一个让你满意的结果。

其实这个职位也在招人

一个公司在进行招聘的时候，往往同时会有几个甚至十几个职位的需求。一般情况下，面试官会根据应聘者的资历及面试表现来判断他是否真正适合所应聘的职位。面试时，如果面试官想要向你推荐应聘职位之外的其他职位，通常会说“其实这个职位也在招人，你是否考虑过呢”。那么，这句话究竟是什么意思呢？它又想向应聘者传达什么呢？

一次，表弟去一家世界五百强企业应聘。当时他想应聘部门经理这个

职位。虽然他的条件相当不错，称得上是应聘者中的佼佼者，但竞争还是非常激烈。

轮到表弟面试时，筛选已经接近尾声了。但是，面试仍旧一丝不苟地进行着。在表弟回答了几个问题之后，面试官说道："其实我们的经理助理职位也在招人，不知你是否关注过？"

当时，表弟心中想的只有部门经理这个职位，并没有考虑面试官的真实意图是什么，因此他不假思索地说自己并没有关注过，并且继续对部门经理一职表现出浓厚的兴趣。面试官简单地说了几句之后，表弟的面试就结束了。

不久，表弟接到了面试没有通过的通知，这让他郁闷了很久。

其实，面试时表弟没能领会面试官所说的"其实我们的经理助理职位也在招人"的意思，失败也在情理之中。面试官像表弟推荐其他职位，是想告诉他：你应聘的职位已经没有空缺，或者你的资历还不足以胜任这个职位。不过，公司有意培养你，不想放弃你这个人才。如果当时表弟能明白这个意思，积极回应，结局一定大为不同。每次应聘我们不一定能获得心仪的职位，如果有别的机会，不妨"曲线救国"，作出更为有利于将来的选择。

此外，"其实我们的经理助理职位也在招人"的暗语也是面试官在考察你应对变化的能力。因为即使你在这次应聘中获得了成功，但进入公司之后，也有可能会遇到职位变动这类事情，是否具备灵活性与适应性，也是一个很重要的问题。面试时听到面试官如此询问，应聘者可以回答"对于我来说，找工作看重的是企业能否给我提供一个施展抱负的平台，这样可以使自己获得一种满足感"，来强调自己的适应性强，以此来对暗语作出回应。

通常情况下，面试官会根据应聘者的表现来判断他是否适应当前的应聘职位。但是，如果应聘者的条件非常优秀，很有发展潜力，虽然不一定能胜任应聘的职位，也可以对其加以培养，从低一级的职位做起。当然，如果明说可能会伤害应聘者的自尊心，因此他们常采用暗语来表达。同样的意思，面试官也可能会用其他的暗语，比如："你的资历对我们这个职位来说似乎太高了，我们认为你可能不愿意自己被大材小用，对此你有何看法？"

应聘者听到这类暗语的时候，不妨先全面衡量再作决定，因为它是另外一个难得的机会。就如同表弟遇到的情况那样，去世界五百强企业做经理助理，得到的锻炼机会、获取的职场经验要远远胜过在一家小

公司。

千万不要因为听不懂对方的暗语而表现出不屑一顾的样子，让对方觉得难堪。这样一来，不仅会失去好机会，也会给对方留下非常不好的印象，很难得到一个满意的结果。

你上一份工作的待遇很好

当今社会，年轻人经常换工作的现象已经屡见不鲜。因此，在应聘的时候，往往会遇到面试官提问上一份工作的相关情况。很大一部分面试官喜欢在上一份工作的待遇问题上做文章。

小陈最近刚刚辞职，他原来的工作是记者，每天风里吹，雨里跑，做得有些厌倦了，因此想换换工作环境。虽然原来的工作薪酬不低，可是小陈现在更感兴趣的是能安静地坐在格子间里办公的文案工作。

面试的时候，面试官看到小陈的简历感到很好奇，因为文案工作待遇一般，确切来讲，没有之前他当记者时的薪水高。于是，面试官抛出了这样的问题：“你上一份工作的待遇很好，为什么要换呢？”

当时，小陈并没有多想，直接回答：“是啊，那份工作与目前我应聘的这份工作相比，薪水确实不错。只不过，我并不喜欢原来的工作。我们的上司太苛刻，拿我们这些人当苦力一样使唤，有时候半夜两三点就被喊起来去跑新闻，特别是冬天，太痛苦了……”他侃侃而谈，不断抱怨前公司的种种“不好”。

面试官的脸色越来越难看，没过多久，他便被请了出去。

其实，我认为“你上一份工作的待遇很好”是面试官的一句暗语，小陈的表现欠佳，与听不懂对方的这句暗语有着莫大的关系。面试官提到上一份工作，暗含的意思是想知道小陈离职的原因。小陈可以实事求是地汇报，但是也需要讲究技巧。像他那样直来直去地抱怨，反而招致面试官的反感。试想一下，谁会喜欢一个整天喋喋不休的人呢？一个爱抱怨的员工，显然走到哪里都不会受欢迎。如果对自己曾经任职的公司牢骚满腹，抱怨不休，那么当前的公司录用他之后，如果再度离开，这家公司岂不是又成为他口中讨伐的对象？

那么，遇到这种情况，应该怎么办呢？首先要明白面试官说话的真正意图，他们主要是想在了解应聘者离职原因的基础之上，适当地暗示一下本公司有可能达不到应聘者期望的待遇。因此，这是一种旁敲侧

击的提问，至于回答是否精彩，主要看应聘者的应变能力如何了。当然，应聘者对这种暗语的回应一定要明确，要确认自己的选择，让面试官对录用你产生信心，这样才更有利于获得这份工作。

小项在求职的时候，也遇到了面试官这样的问题。他回答这个问题时，是这样说的："以前我公司里的员工多是中年人，他们工作能力很强，我也从他们身上学到了很多东西，积累了不少宝贵的经验。不过，相比较而言，我更喜欢和同龄人一起工作，我觉得这样生活会充满活力。我了解到贵公司的员工中有很多是年轻人，特别是跟我一样年纪的人，我非常喜欢这样的氛围。这样的工作环境，是我一直盼望的。也许这里的待遇比我原来的公司稍低一些，不过，我并不介意。对我而言，工作环境是很重要的，在一个充满活力的团队中和自己的同龄人一起工作，这一直是我想要的。我相信在这里，一定会找到自己期望的感觉。"

小项的话立刻引起了面试官的共鸣，因为面试官本身也是年轻人。结果自然不用多说，他得到了这份心仪已久的工作。

小项能够应答得体，关键是他听懂了对方的暗语。领会了对方的意图之后，再回答就有的放矢了。面试的过程中，被问到上一份工作的离职原因是司空见惯的，且十之八九的面试官会对此展开深入的追问，以此来获得应聘者更多的个人信息。面对这个问题，我们的回答要有针对性，千万不要抱怨前公司，这是一种不理智和不成熟的表现，往往在面试官面前给自己的人品打折扣。不妨主要谈谈自己的原因，认真地自我剖析，然后给出满意的答复。

不仅仅是待遇的问题，升职潜力、公司的发展前景、公司的环境、公司的文化，甚至于公司的地理位置都会成为应聘者考量的内容。从这些方面发散来谈，竭力表达你对应聘公司的兴趣，相信一定会让面试官对你产生好感，为你的面试加分。当然，暗语所包含的真正意思，一定要仔细揣摩，切不可因为急于作答而失言。

什么时候能到岗

面试的时候，面试官最关心的问题之一，就是应聘者的工作状态。现在这个社会，有工作的人未雨绸缪早已经不是什么新鲜事，"骑驴找马"的人也到处都是。由于社会的复杂性和诸多的不确定因素，辞了职再去找工作并非明智的选择。即便是一些大的猎头公司，在寻找目标时，也往往会盯住那些有工作的人。离职时间很长的人，反而无法

获得他们的青睐。

可话又说回来，如果你去公司应聘，对方更希望你是自由身。这样一来，他们在录用你的时候，就不会产生什么顾虑了。遇到这种情况，用暗语来试探你的工作状态，便成了一种常见的询问方式。

小如去一家化妆品公司应聘销售经理的职位。面试官提了几个基本问题之后，又问她：“你大概什么时候能到岗？”

小如狂喜，她觉得这是用人单位向自己伸出橄榄枝，既然问了这个问题，无疑是对方希望自己马上能上班。于是她不假思索地说自己一周之内就可以上班。同时，她还顺口说自己回去之后就立刻办辞职手续。

面试官听了她的回答，感觉这个女孩子有几分不靠谱。她来的时候没有做好充分准备，回答前面的问题时，说自己已经离职，到了这个问题，又说自己回去办辞职手续。同时，她的表现也很幼稚，他们的问话并不是在暗示她被录取了，可她曲解了这句话的意思，给别人一种毛躁的感觉。

综合上述的这些因素，小如最后并没有得到这份工作。可是当时她并没有这么想，面试结束之后，就去把原来的工作辞掉了。结果到了现在，还没有找到合适的工作。但她并不认为自己哪儿做错了，一味埋怨那家公司的面试官忽悠自己。

其实，面试官并没有骗小如。他们在提问的时候所用的暗语是想试探小如是否已离职。此外，他们还想了解她对这份工作是否有足够的心理准备。可惜的是，小如的领悟出了偏差，因为没有真正领会暗语而面试失败。

遇到这种问题的时候，如果回答含糊不清，同样也会让面试官感到棘手。他们会认为你对当前的这份工作并不重视。如果你不是很优秀，同样也很难得到这份工作。

这种性质的问题，回答起来并不难，关键是要看你面对的具体情况如何。这个问题实质是一种假设，说的是“如果录用你”。事情还没有发生，谁也不知道结果会是怎么样。况且，就连面试官自己，恐怕也得在商议之后，才能决定用谁或者不用谁。如果你现在已经辞职，并且对当前的这份工作还比较满意的话，不妨作出具体承诺，如：“一周之内就可以上岗。”“这要看贵公司的安排了，如果您要求的入职时间就在这几天的话，我没有任何问题的。”“三天之内就可以上班。”还有

的应聘者性子比较急，直接就回答“随时可以上班”。当然，如果确实准备充分，有着随时可以上班的强烈愿望，当然可以这么回答，不过，最好谨慎一些，这样显得自己比较成熟和沉稳，从而给对方留下良好的印象。如果你现在还没有辞职，不能确定具体时间，也不能含糊其词，给面试官一种不放心的感觉。可以委婉地询问对方的要求或者给出比较宽泛的答复。你这样的回答表示你听懂了对方的暗语，积极地反应也表明你对这份工作的认真态度。这样，你肯定会给面试官留下良好的印象。千万不要像例子中小如那样，一听到这句话就喜形于色，忘乎所以。

当然，我们去面试之前，不妨多费点儿时间，打听一下应聘职位的情况。如果应聘的职位急需有人入职，你不妨缩短自己可以入职的时间。这样一来，面试官如果有意录用你的话，胜算就会更大一些。

有男（女）朋友吗

尽管国家有许多政策规定，不准对求职者有性别歧视或者婚姻上的限制，但是很多求职者还是会遇到这方面的问题。我们不得不承认，男女在求职的时候，男性更具优势一些。当然，一些特殊的女性擅长的岗位除外。

表妹刚刚大学毕业去求职的时候，应聘的是小学教师。面试官是一位看上去非常和蔼的中年男子，他态度很温和地问表妹：“你有男朋友了吗？”

表妹当时还小，听到这个问题就有些不高兴了。在她看来，这是一个涉及个人隐私的问题。不过，她并没有表现出来。

“他为什么会这么问呢？”一瞬间，表妹的脑子里闪过无数种念头：这个男人该不会是对自己有什么企图吧？不过，看上去也挺正经的呀！莫非他想给自己介绍男朋友？他该不会想追自己吧……

就在她胡思乱想的时候，对方又问了她一次。表妹想：“干脆先打消了他的这种念头再说，万一他有什么想法，自己岂不是会倒霉。”

想到这里，表妹立刻说自己有男朋友，而且马上就要结婚了。为了证实自己的说法，她还把手上的戒指给面试官看，笑着说：“瞧，这就是我的订婚戒指，而且我们还订了婚纱。婚房也准备好了……”她自己啰啰唆唆说了一堆，这才发现面试官好像对此并不感兴趣，最后面

试草草结束。

最终表妹也没有收到对方的录用通知。这件事过去了许久，表妹偶然得知，当初自己应聘的学校录用了一位结了婚，而且生有一子的教师。后来她认识了这位面试官，原来当时对方那样问只是想了解她的婚姻状态。因为当时学校想招聘一位可以把学生从一年级带到六年级的老师，但他们又不好直接询问婚姻状况，于是便问“你有男朋友了吗”。

“你有男朋友吗”这句暗语是想了解应聘者当前的情况。表妹迫切地表明自己快结婚了，那就意味着她入职不久就要进入生育期，到了生孩子的时候，学生肯定是不能继续教了。这样一来，势必不能将学生从一年级带到六年级。相比之下，已经结婚生子的那位老师显然更具有优势，所以她能得到这份工作也就不足为奇了。可惜的是，当时表妹的年龄太小，并没有听懂对方的暗语，结果与这份好工作失之交臂。

其实，这样的事情在很多公司都是屡见不鲜的。公司录用一个人，往往是需要从长远的角度来考虑的。虽然询问这样的问题有些不妥，但是为公司利益着想，这个问题在面试过程中出现的频率还是相当高的。用人单位更倾向于雇用那些已婚且过了生育期的女性，这样不仅可以大大降低人工成本，而且有利于公司工作计划的安排。

我们在面试的时候，听到这样的询问，一定要用心体会这句话的深意。如果回答这个问题的是一位男性，不妨认真考虑自己的措辞，虽然这点对工作的影响比较小，但是如果你现在应聘的这份工作与女朋友不在同一个城市的话，对方还是会担心将来你会因为这个原因而离开公司。所以，一定要谨言慎行。对于女性求职者，这显得更为重要。

每个人的情况各不相同，应聘的岗位要求也不一样，对于面试官的真正意图，要根据自己的情况来区别对待。值得一提的是，千万不要以为这是对方的一种恶劣行径。如果你认为对方在打探你的隐私，自然会产生反感，从而影响到接下来的面试。其实，这样的担忧不仅没有必要，而且有的时候还会闹出笑话。

我们确实需要一些年轻人

找工作的时候，工作环境也是需要考虑的一个重要方面。一个和谐融洽的交流环境，往往更有利于我们在工作中取得成绩。融洽的环境需

要靠努力才能形成，不过，员工的素质与年龄也是影响工作氛围的重要因素。因此，应聘者的年龄也是面试官常考量的一个问题。

作为面试官，我的朋友非常清楚招聘职位的具体情况。他们要招聘的这位工作人员，是要进入公司资料室工作的。那个部门的几个工作人员，都是四十多岁的女员工。眼前来应聘这份工作的人，虽然条件不错，可是却是一位大学刚毕业的年轻小伙子。他要是和这些同事在一起工作的话，会不会不协调呢？

出于这个考虑，我的朋友便说："我们确实需要一些年轻人，只不过，资料室的员工年龄可能普遍比你要大一些。"

听了这句话，小伙子不明所以，他立刻表示自己一定会谦虚地向前辈学习，把工作做好。接着，他又表明了自己的决心。他始终不懂朋友是在好意提醒他，也许他进入资料室之后，会很难融入那种环境。看到这位小伙子如此坚持，朋友笑了笑，便没再说什么。

没过多久，小伙子准时来上班了。显然，这份新工作令他感到非常兴奋。可是一进办公室，面对资料室里众多的书架，还有各种各样复杂的材料，他才意识到，这是一份非常枯燥的工作。当然，更让他感到痛苦的是，周围的几位女同事一律要叫"大姐"，办公室里他就成了最"特殊"的人物。

作为新人，刚到办公室表现得积极一点儿是应该的，每天扫地、打水、搬运资料箱子的活儿，都成为他的"专利"，对此他倒是没有怨言。但是最让他感到难受的是，每当闲下来，这几位大姐便凑在一起，好像形成了一个独立的圈子，把他排挤在这个圈子之外。

别的部门一到了下班的时候，同事们相约去喝酒、唱歌、泡吧，唯有他这个部门与众不同。几位大姐下班了一起去逛街，他跟着显然不合适。可要是他请这些大姐去泡吧，她们绝对不会同意，认为这是年轻人的事。

就这样，时间一长，小伙子几乎成了办公室里的透明人，处境非常尴尬。最后，这个小伙子干了不足半年，便辞职走人了。

朋友讲起这件事的时候，我也深有感慨。其实，面试官"我们确实需要一些年轻人"的暗语非常常见。当然，它的含义是非常丰富的，在不同的情况下具有不同的含义，所透露出来的信息也各不相同，不妨根据实际情况来体会。

有的应聘者就非常聪明，当面试官提出“我们确实需要一些年轻人”的时候，他们能准确地领会其中的意思，主动迎合面试官，提出到公司最需要的岗位去工作。这样的应聘者，显然在面试官的眼中是非常聪明机灵的。我们在面试的过程中，不妨适时表明自己的态度，从而获得面试官的青睐。

也许有的人对“年轻人”这个词并不敏感。如果忽略了这一点，不注意寻找适合自己的工作氛围，有可能会受到种种环境因素的不利影响，给工作造成阻碍。我们知道，年龄在大多数情况下，会造成人与人之间交流的障碍，让自己无法融入团队之中。

“我们确实需要一些年轻人”这句话，有时也在暗示你有着光明的前途，可以到公司施展自己的抱负。年轻人聚在一起可以组成一个充满活力的团队，在团队里，同事们沟通起来也很轻松，更容易因为共同的兴趣和爱好走在一起。下班之后，还可以相约去参加各种娱乐活动。这样，工作也是一种享受。面对招聘方的提示，听懂对方的暗语，岂不是更有助于应聘者作出明智的选择？

还有什么问题要问吗

面试的过程，就如同戏台上的表演，面试官是主角，应聘者是配角，一问一答，这部戏就这样演完了。但是，角色也有相互转换的时候，面试官同样也会给应聘者提问的机会，他们往往会在面试快要结束的时候，问一句“你还有什么问题要问吗”。这无疑给了应聘者话语主动权。那么，当这种权力落在你的手上之后，你会提出什么问题呢？

小伍去面试一家印刷公司的质量监理职位。面试进行了一段时间之后，面试官提出了一个问题：“请问，你还有什么问题要问吗？”

小伍非常兴奋，以为自己掌握了主动权，立刻开始了连环炮式的询问：

“请问公司能提供宿舍吗？我租的房子离公司很远，交通也不方便，来回要倒两次车，如果能住在宿舍里，上班就方便多了。”

“公司能报销电话费吗？我哥们儿上班的地方，都有话费补助，可以打电话不要钱的。”

“公司有年终奖吗？是不是还分等级？”

“公司会不会提供带薪假期？如果结婚的话，度蜜月应该有带薪假期吧？”

……

一番追问下来，面试官脸上的笑容已经变成了苦笑。他不明白眼前的这位年轻人怎么了，脑子里想的全是关于自己福利待遇方面的问题。等到面试结束的时候，小伍意犹未尽，似乎觉得并没有把公司的情况打探清楚。如果不是时间到了，面试官主动结束了这次面试，估计他还会继续问下去的。

很快，小伍就接到了面试失败的通知。

面试官说“你还有什么问题要问吗”，其实是想考查应聘者对公司是否有所了解。这是一种迂回曲折的测试，而小伍就因为没有听懂这句暗语而栽了跟头。

如果应聘者在面试前做足了功课，对应聘的公司有了深入的了解，那么在面试的过程中，一定可以向面试官提出非常专业的问题。这样一来，面试官的目的就达到了，他们会认为应聘者的态度是认真负责的，从而对他产生良好的印象。

邻居家有个漂亮的女儿，大学毕业之后，去一家化妆品公司应聘。面试官同样询问了她这个问题：“你还有什么问题要问吗？”

她笑着说：“我听说贵公司的化妆品在国内同类产品中市场占有率排第七位。年前，贵公司又入选了国内的优秀企业。据说，公司在管理制度的完善方面，一直走在同行的前列，最近还要在管理制度上进行重大变革，我想请教您，这些变革对贵公司的生产会有何种影响呢？”

听了这番话，面试官两眼放光，立刻来了兴趣。显然，只有对公司有了深入了解，才能说出这番话。这充分表明了眼前是一位既专业又认真的应聘者，她面试前确实做了充分的准备。

此后，她又提出了另外的一个问题：“贵公司的化妆品据说要进军东欧市场，并且已经在当地推出了一系列的电视广告，不知贵公司接下来还会有什么举措呢，我能了解一下吗？”面试官对此也兴致勃勃地做了回答。

邻居的女儿最终得到了这份工作。

这个聪明的女孩事先做好了充分的准备，也读懂了面试官的暗语并及时作出反馈，从而在众多的求职者中脱颖而出。试想一下，如果你忽视了面试官的暗语，一心只想着自己，提出的问题都跟自己有关，那么面试官会怎么想呢？他会觉得你连花几个小时去了解公司的诚意都没有，为什么要把工作机会给你呢？

所以，不要小看这句话，这是面试官给你的一个机会。如果你能抓住这个机会，发表一番精彩的言论，相信面试官一定会被你征服。当然，这需要花点时间做功课。信息化的社会，从网络、报纸、杂志等相关的媒体去了解应聘公司的资料并不是一件困难的事情。面试之前，不妨多了解一下自己所应聘公司的具体情况。这样一来，在提问的时候便可以有的放矢。

一般来说，提问的时候，要紧紧围绕公司的前景、业务范围、新政策、产品、所应聘岗位的细节等，这样不仅从侧面表明了你对该公司的兴趣，还会加深面试官对你的印象，大大增加你被录取的几率。

当然，也有一些问题是面试官很敏感的，最好不要过多涉及，比如上文中提到的公司福利待遇方面的问题。因为敏感问题一旦说不好，可能会给面试官留下非常不好的印象，影响自己求职。

请评价一下以前的老板

曾经有人说过，面试的过程就好像是面试官在设下一个个圈套，他们提的每个问题都有可能把你套住。这话听起来虽有几分夸张，但也确实说明了一些问题。如果我们能够巧妙地识别这些圈套，深刻理解他们的暗语，自然不会中他们的圈套。

小林辞职之后，打算投入另外一家大公司的门下。他工作多年，有着丰富的工作经验，按说面试的时候应该会轻松过关，但事实好像并非如此，由于他没听懂面试官的暗语，结果吃了亏。

开始面试官对小林的印象相当不错，他介绍自己以前的工作经验时，面试官面带笑容，听得津津有味。之后，面试官抛出这样一个问题："请评价一下以前的老板。"

小林听了这句话，好像捡到了一个宝贝。他明白，眼前应聘的这家公司与自己原来的公司是竞争对手，已经积怨颇深。于是，他就开始滔滔不绝地发泄了。他毫不客气地说："我原来公司的老板特别奸猾，

作为一个员工，我本不该说他的坏话。可是我这个人脾气直，有话就憋不住。老板人很小气，每次发工资都是算计来算计去，不给加班费也就算了，出差的补助还经常被扣掉，我们的日子过得很艰难。对了，他还想尽一切办法打压那些普通的员工，如果这些员工表现优秀，需要拿钱奖励的时候，老板总是装傻，从来舍不得掏钱。同事们都说老板是塑料的公鸡。”

面试官疑惑地询问原因，小林接着说：“对啊，就是比铁公鸡还厉害。铁公鸡还能刮下来点铁屑什么的，可是塑料公鸡是一点儿办法也没有的。想揪一根毛下来，真是难于上青天。”

小林边说边笑，满以为自己一定会接到面试通过的通知。可是在家里等来等去，接到的却是通知他面试没有通过的电话。

小林抱怨前老板，表面上看来愤愤不平，说的是大家的事情，好像在为大家的不公平待遇打抱不平。其实这些话也从侧面暴露了一个问题：小林是一个爱说是非的人。“来说是非者，便是是非人。”这句话真的是非常有道理。显然，面试官经验丰富，不会不明白这一点。所以，小林的这些抱怨，根本不可能起到什么好作用，反而适得其反，破坏了他在面试官心中的形象。

一个喜欢在面试时抱怨前老板的人，往往不够理智，也不成熟，容易让人心生厌恶。哪怕你抱怨的是应聘公司的对手，也会让人怀疑你的人品有问题。事实上，面试官让你评价前老板，是想了解你如何与上级相处。如果你的言辞之间处处流露出对前老板的不满，那么就会让对方认为你是一个不会处理上下级关系的人。这样的人，容易与上级由于意见不合而产生矛盾，让上级不好领导。这样的人，能力再强，经验再多，也很难得到上司的欣赏。

当我们在面试过程中听到这句话的时候，要围绕你与前老板的关系来谈自己的看法。当然，说这些话的时候一定要当心，尽量调整自己的心态，把前老板优秀的一面展现给面试官看。这样一来，就会为自己的求职加分。而且，你的这种态度意味着你是一个很好相处的人。这样的员工，走到哪里都是受欢迎的。

总而言之，听懂对方的暗语，抓住这一机会，适时插入一些自己的看法，就可以让面试官从侧面了解你的能力，赢得对方的赞赏也就在意料之中了。

你认为自己的缺点是什么

大家都知道，面试的时候，尽量展现自己优秀的一面是最明智的选择。如果面试官提出“你认为自己的缺点是什么”这个问题，就着实让人难以回答。

小李去应聘家用电器市场销售的职位。当时，面试官提出的几个问题他都答得不错，这让对方颇为满意。面试快要结束的时候，面试官又提出了一个让他感到棘手的问题：“你认为自己的缺点是什么？”

小李是个非常诚实的人，认为既然对方问及缺点，那么就该实话实说。

因此，他没有来得及细想，就竹筒倒豆子一般，把自己的缺点罗列了出来：“我这个人对环境的要求很高，我希望自己所在的公司有一流的办公设施。就拿眼前的电脑来讲，如果给我一台配置低的电脑，可能就会影响我的工作效率。我的眼睛不好，最好能给我配一台可以保护眼睛的显示器。还有，我对食物的要求很高，希望公司提供的午餐能够有荤有素，营养搭配合理。生活方面我也有一些小缺点，有时喜欢睡个懒觉，可能会偶尔迟到一点儿。其实严格来讲，也算不得是什么缺点……”

就这样，小李啰啰唆唆地说了很多，看面试官的表情有了变化，他心里开始不安起来。结果可想而知，这份工作就这么泡汤了。

其实，面试官提出这个问题的时候，并非一定要听到你诚实地把自己的缺点罗列出来，这不是他的目的。面试官说这句话，是想试试你究竟有没有自信心，对自己的工作能力是否有把握。一个自信的人，会认为自己是非常优秀的。这样的人，很少提及自己的缺点。即便提到，也会轻描淡写，一带而过，给人以一种无伤大雅的感觉。所以，千万不要傻傻地说太多，把自己批评得一无是处。这样的人，别说公司会不会考虑录用你，就是你自己，听了这些话，估计都没有信心面对眼前的这份工作了。

在回答这类问题的时候，最好先说一些自己的优点。当然，要说到重点，不能夸夸其谈，要让面试官有眼前一亮的感觉。接下来，讲一些与所应聘工作无关的缺点。“金无足赤，人无完人”，这个道理大家都明白。一个有小缺点的人，是不妨碍把工作做好的。

有位面试者在回答这个问题的时候，这样讲：“我这个人最大的缺点就是性子太急。比如说，每当领导交给我一项任务，我就会把心思全

部用在工作上，争分夺秒地把任务完成，尽快交上去。拖拉是我最不能容忍的，哪怕让工作耽误一分钟，我都感到非常有负罪感……”这样的回答，显然会让面试官笑容满面。

这是一个聪明的面试者，他的回答表面上是在讲自己的缺点，实则是借此说自己的优点。“性子急”也可以理解为工作效率高、速度快，而且领悟能力强。这哪里是说什么缺点呀，分明是在展示自己的优点。

通常来讲，对应聘有利的优点主要有：喜欢学习、办事认真、性格温和、坚强、执着、热情……这些优点并不是全说出来就好，你可以有针对性地挑其中的一两点来说，把它说成“缺点”。这是转换的功夫和技巧。你可以说自己很“固执”，但提到的案例都在表现你有主见，办事极其认真，没有根据的话不会乱讲，不是事实不会盲从。请问这样的应聘者，面试官会不喜欢吗？

请说一下个人的职业规划

面试的时候，应聘者除了要谈自己的过往之外，还需要谈到自己的职业规划，这几乎是面试中不可回避的一项重要内容。

朋友的儿子小秦在英国留学，以优异的成绩从名牌大学毕业。这么优秀的青年，找到心仪的工作并非难事，但小秦却没能如愿地进入想去的那家公司。原来，应聘的时候，面试官对小秦的条件相当满意，小秦的表现也非常好，如果不是一个问题让面试官心生疑虑，小秦不会与机会失之交臂。

面试官问小秦：“请问你能说一下个人的职业规划吗？”

小秦不假思索地谈了起来，他谈了自己打算参加何种培训，未来几年内要做到什么职位，也谈到了自己有回国的打算。小秦告诉面试官，自己打算在英国工作两三年之后，回国定居。

听了这话，几位面试官脸上都露出了惋惜的神色。他们本来打算录用这个小伙子，但如果他工作两三年后辞职回国，岂不是会给公司造成很大的损失？因此，他们忍痛拒绝了这个优秀的人才。

事实上，小秦没有听懂面试官的暗语。面试官提出的这个问题，是想让应聘者表露出在这家公司究竟能干多长、有没有大志向，从侧面了解应聘者的情况。为公司的利益考虑，面试官希望自己能招到一些工作稳定的员工。那些见异思迁的人，往往需要公司投入更大的成本。

如果一个应聘者对自己的职业发展都没有具体的规划，表明这个人的目光并不长远，而且生活没有目标；如果一个应聘者提出十年以上的规划，则显得他有几分不切实际，这些都不能让面试官感到满意。面试官更希望听到的是应聘者谈三到五年的规划，这样他就会觉得应聘者比较实际，这样的应聘者，在他们眼中就是合适的人选。

那么，究竟如何说才能得到面试官的欣赏呢？

小莉去一家培训机构面试，应聘培训师助理的职位。当时，面试官让她简单介绍一下自己的职业规划。小莉的回答是："我的表达能力很强，一直以来，我都希望找到一份适合自己特长的工作。现在，我认为培训是最适合我发展的。上大学的时候，我就经常参加演讲比赛，并且多次获奖。毕业之后，我希望自己往培训师的方向发展。由于没有什么基础，我想先在培训师助理这个职位上认真工作，积累工作经验，慢慢成长为一个优秀的培训师。目前，贵公司完全可以为我提供足够的升职空间，让我在未来的五年内可以找到更适合自己的位置。我希望五年之后，我能正式成为公司培训师中的一员。"小莉的回答得到了面试官的认可，她如愿以偿地获得了自己想要的工作。

小莉的话之所以能够让面试官感到满意，是因为他们可以从中得到三方面的信息。第一，应聘者有备而来，有针对性地选择当前的职业作为将来发展的平台，而不是随便海投简历，收到哪家公司的回复就来面试。第二，应聘者有远瞻性、有理想、有抱负，生活有着极强的目的性。第三，这份工作应聘者至少可以做五年，可以沿着公司既定的职位上升发展，将来成为公司重点培养的对象。这样真诚、理智的求职者，自然会得到面试官的厚爱。

求职面试的过程中，不论面试官提的问题是简单还是复杂，单纯从字面意思去理解，往往会走入误区。准确领悟对方的暗语，深挖其中的含义，才更加有利于在众多的应聘者中脱颖而出。

第8章　商务谈判，善用耳朵慎用嘴

> 谈判是用耳朵取胜，而不是用嘴巴。商务谈判不是比谁更能说，而是要双方互惠互利。所以，仔细听，善分析，了解对方话语背后的真正意图，才能有重点地开始说服，达到自己的目的。

你们公司的名气不大

在进行商务谈判的时候，无论是想赢得最大的利益空间，还是想减小企业的损失，都离不开谈判的技巧。而在谈判的过程中使用暗语则是重要的谈判技巧。谈判过程中，认真倾听，体会对方的暗语，细心观察对方的举止、表情，将更有利于谈判的进行，达到顺利成交的目的。当然，这样做同时表明了你对对方的尊重。

商务谈判中，有的人喜欢把自己的公司夸得天花乱坠，把一切优势都往自己的公司上堆，以为这样做可以让对方信服。但事实上这样做反而会让对方产生怀疑。当然，这种怀疑不会明说，通常用暗语来进行提示。

我有位多年的老朋友，在一家大型的国企任职。他从最初级的业务员做起，凭借自己过人的能力，取得了今天的高职位、高收入。

他曾经和我谈起过这样一件事。在他刚做业务员的时候，他带着许多资料去和客户谈判。当时，客户看过他带来的资料之后，脸上露出一种不太满意的神情。他试探着问对方：“您觉得有什么问题吗？”

客户斟酌了许久才说道：“我刚看了你提供的数据资料，其实产品的质量还不错。不过，你们公司的名气不大，我以前从来没有听说过。我们通常只和一些有名气的公司合作。”

闻听此言，朋友有些焦急，他赶紧把自己的公司隆重地介绍了一番，还特意加入了夸张的成分，将公司的名誉、获得的成就以及产品的质量等各方面都描述得非常好。他使用了大量的赞美语言，却没有确凿的数据和具体的案例，结果听得对方直皱眉，最后还是找了个理由把他打发走了。

几天以后，同公司的另外一位老业务员跑到这家公司寻求合作，竟然成功了。朋友百思不得其解，去请教了这位同事。原来对方并没有像他一样夸夸其谈，而是实实在在地举出了两个成功的案例。这样一来，客户对他产生了信任，合作就顺利达成了。

在上述案例中，客户不好直接提出“你们的公司信誉度不好”，就间接地用了暗语来表达。“你们公司的名气不大”其实是在质疑公司的信誉度，如果这个时候一个劲儿地虚夸，显然话没有说到点上，并没有解决让客户担忧的问题。这样一来，岂能促成合作呢？如果当时朋友像那位老业务员一样，让客户了解一些公司的成功案例，再给一些令对方安心的承诺，也许就不会失败了。

其实，谈判本身就是一场博弈，处处充满了敏感的信息。如果语言过于直率或者坦白，往往会让自己处于不利的地位，因此使用暗语来进行谈判是一种最为常见的选择。

格力空调总裁董明珠做业务员时，也曾向一些大企业推销自己公司生产的在当时并不知名的空调产品。当时，客户打着官腔说道："你们公司的名气不大，我们一般不考虑和这样的公司合作。"在这种情况下，董明珠听出了客户对产品质量和厂家信誉的怀疑，毅然决定，免费赠送对方一台空调，让他使用后再下结论。结果没过多长时间，这位客户就打来了电话，说这台空调在炎热的夏季确实给他们带来了惬意的享受，于是很快与董明珠签订了一笔大单子。

显然，董明珠对"你们公司的名气不大"非常敏感，她分析了这句暗语背后的信息，知道对方是对不知名品牌有抵触情绪，所以适时作出了回应，从而促使双方成功签约。

实际上，大到公司之间的合作，小到个人的交流，增加自己语言力量的不是夸夸其谈，而是有说服力的证据。商务谈判遇到这种情况，我们不妨举出一些符合事实的、令人信服的案例。如果能够说出这些，那么说的话就有了根据，变得更加可信。最好的办法是带上一些记录数据的书面资料，并用红笔或者其他标识标出，让客户一目了然、心中有数。提供这些资料的同时，自己还要点明："您不妨看看我们最近的成交案例，会给您提供一些参考。""我们的客户反应都不错，我今天恰好带来了相关的资料，您不妨看一下。"这样的话一出口，自然会让客户对你的话产生信服的感觉。

大部分人在进行商务谈判的时候，都喜欢使用模糊的暗语。这种暗语仅从字面上来理解是远远不够的。谈判高手，往往会在谈判之初就创造出一种和谐、融洽的气氛，如果客户提出质疑，会在分析客户的暗语之后提供对方感兴趣的商业信息。一些不切实际的自夸，或者是只针对客户话语表面意思的回应，只会把商务谈判的气氛弄得更加尴尬。如果你能及时听懂对方诸如"你们的公司名气不大"这样的暗语，对症下药，这样会让谈判获得更好的结果。

你们的价格并没有优势

商务谈判，其实也是一场火药味十足的战争。在这场战争中，每一句话都像是进攻的炮火，朝着对方薄弱的环节猛攻。

同事的儿子大学毕业后在一家贸易公司工作，老板看他伶牙俐齿，便把他安排到销售科去做业务员。

刚开始谈业务的时候，他自然是没有什么经验。有一次，在与客户接触时，对方毫不客气地说："你们的价格并没有优势，相同的质量参数，我为什么要选择你们公司呢？"

听到这句话，他赶紧滔滔不绝地陈述自己公司的产品质量有多么好。可是对方拿出了产品的各项检验指标进行综合比对，然后明确地告诉他，在同等质量的产品中，他们的价格并不占优势。看到那几份表格，他突然意识到，一定是有好几家公司在和自己竞争。于是，他在考虑良久之后，在价格上作了让步，最后双方顺利成交。

事后他得知，客户与另外一家公司已经有了合作意向，如果不是他在价格上让步的话，恐怕就要与这份合同失之交臂了。

显然，在这场商务谈判中，客户用"你们的价格并没有优势"来暗示同事的儿子自己有许多备选，他对价格不满意，假如没有特别的原因，他完全可以选择别家。所以，他希望同事的儿子能在价格方面作出让步，或者能详细说说价格之外的优势。但当同事的儿子阐述了价格之外的优势之后，并没有吸引对方，因此他只有在价格上作出让步才能成交。

谈判本身就是一场没有硝烟的战争。如果对方有了对抗意识，或者对方对你产生了反感，那么一定要究其原因，尽最大努力减少分歧。不要单纯理解对方所说的字面意思，要学会读懂"你们的价格并没有优势"这类暗语，避免使谈判陷入僵局。

当然，这句暗语暗含多种意思，要结合当时的情况进行判断。既然价格上没有优势，那么是否降价之后，就有了优势呢？或者说既然在价格上没有优势，那么在其他方面是否具有优势呢？如果你不能准确理解对方的暗语，将会使谈判无法进行下去。

其实，商务谈判中并非言辞犀利地强调与对方口中的理由截然相反的因素就能取胜。气势之盛并不会促使谈判顺利进行，反倒是喜怒不形于色，心中揣摩对方的暗语更能占据主动。要想成为商务谈判的高手，就要把自己变成一把锋利的手术刀，把对方的语言剖开解析，了解对方的真正用意。

有位女士看中了一套高档时装，不过价格有些贵，当时她准备放弃购买了。导购小姐问她原因，女士如实相告："这件衣服太贵了，这种

流行的式样，别的品牌也有，你们的在价格上并没有什么优势。”

听了女士的话，导购小姐取出一个精美的挎包，说：“我们现在正在搞活动，如果您买下这套衣服，还可以获赠一个精美的挎包。数量有限，先买先得，您是否再考虑一下？”

听了这话，再看看那个挎包，女士认真考虑了一下，终于将那套衣服买下来。因为这个挎包的质量相当不错，恰好她也缺一个这样的包。这样一来，衣服相当于变相打了折，便宜了不少。

不难看出，这个导购小姐在对“你们的价格并没有优势”这句暗语的理解上富于智慧。这句暗语是对方的一种试探，希望你能作出让步或者改变。如果直接说出来往往会引起听者的反感，反而不利于达到目的。所以，真正的高手往往会变成一颗柔软的钉子，不卑不亢，用暗语提出自己的要求。这是一种曲线进攻，也是一种商务谈判的技巧，我们以后在商业谈判中不妨多加体会和运用。

要明白的一点是，想要攻破客户的心理防线，有时候也要挑战自己的习惯。大部分人在潜意识里喜欢直白地理解对方的话语，但事实远比想象的要复杂，想要顺利解决问题，那就要看你对暗语的领悟能力有多强了。

我无权议价

在商务谈判的过程中，强硬的态度是否可以通过委婉的话语来体现呢？答案是肯定的。也就是说，一句暗语完全可以委婉地表达自己的底线。谈判中，如果总是不停地说，想着把对方的气势压下去，把自己的意念强加给对方，这样一来，你说的话越多，对方就会越排斥，能听进去的就越少。这非常不利于谈判顺利进行，等于让自己陷入被动。所以，有经验、会谈判的人，通常会放弃那种主动进攻的思维，更善于用暗语委婉地表明自己的意思。

我曾和一家出版社谈关于某本书出版的问题。那时，我的年龄还不大，谈判经验不足，当出版社的人告诉我只能给出8%的版税和首印一万册的价格时，我认为这个价格偏低，请他们适当提高价格。可是没有想到，对方一口咬定：“我无权议价。”

后来，我决定放弃在这家出版社出书，转而联系了另外一家出版社。很快，原来谈判的那家出版社又打来电话，告诉我价格可以适当调

高，但是即便调高，差距也不会太大。

我这才明白，原来当初他对我所讲的“我无权议价”是一句暗语，是在暗示我公司有政策，所以在价格问题上不会作出让步，即使让步，改变也不会很大。谈判人员只是公司代表，不能改变公司的政策，只能让我做好心理准备。

“我无权议价”表面上看来是一种无可奈何的表示，其实它是向对方表明自己底线的暗语。如果直接说“我不会再给你更高的价格了”，显然语气过于强硬，很容易让对方感觉没有面子。而且这样一来，哪怕对方有心合作，这样的态度也会使事情没有回旋的余地。谈判无法进行，对双方都是不利的。

曾听一位朋友说，业务员有给客户折扣的权力，不过，为了赚到更多的钱，他们通常会在这上面尽自己最大的努力为公司争取利润。平时所说的“我无权议价”，只不过是为了应付客户迫切要求降价的欲望而已。

如果在谈判的过程中，把可以让的折扣都作了让步，就相当于向对方透露了自己的底牌。这样一来，自己就会像泄了气的皮球一样，锐气减退，哪怕是再反击，手中已经没有牌了。更为关键的是客户还会怀疑你，认为你也许还能作出更大的让步。如果你在这个时候拒绝了客户的要求，往往会让他失望，这种沮丧的情绪显然不利于达成合作。

其实，类似于“我无权议价”这样表明不会作出让步的暗语还有很多。

肖颖在向客户推销自己公司的产品时，对方提出了很苛刻的价格条件。他们希望肖颖能把产品的价格降到原来的二分之一。这个要求让肖颖非常吃惊。事实上，每个客户都会提出降价的请求，不过提出这么离谱的要求，她还是第一次遇到。

肖颖当然不好意思直接对客户说“你这是在刁难我”，所以她采用了比较委婉的话来回绝：“别提降价一半了，就是降一点都是不可能的。在我们公司，价格都是经过合理论证得出的，通常不会变更，我更无议价的权力。既然咱们双方的分歧太大，我看接下来的谈判就没有必要了。”此言一出，她同时摆出要告辞的姿态。客户一下子急了，立刻表示价格可以再商量。

从上述案例中我们不难看出，聪明的谈判者往往善于通过暗语控制谈判的节奏，为自己争取更大的利润，使谈判朝着自己希望的方向发展。

随着商务谈判经验的不断累积，大家会发现，其实像“我无权议价”这类暗语的应用是非常广泛的。这样的话虽然简单，但是传递的信息非常多，这些信息会为你作出正确判断提供依据。你既可以听懂暗语后采取措施来说服别人，也可以借暗语委婉地表明自己的意愿。只要你愿意尝试，一定会收到理想的效果。

最近市场波动很大

商务谈判中，想要说服客户作决定，客观的材料是必需的，气氛的渲染和酝酿也会发挥重要的作用。如果有的话不方便直接说出来，客户可能会通过暗语来表明自己的难处。那么，客户通常会用什么样的暗语来表达想法呢？

一位超市的采购员和供货商谈判，他拿出单据，请供货商签字的时候，供货商脸上闪现出犹豫的神情，暂时把笔放在了桌子上。

这位采购员感到非常诧异。他说：“上次你们供货的800克包装的饼干是10元，这个价格几年来一直没有变动过，难道还有什么问题吗？”

听了这句话，供货商面有难色地说：“最近市场波动很大。原材料涨得厉害，工人的工资也在增加，产品的价格也一直在上涨。厂家给我们发货的价格都涨了好几次了，念在咱们合作多年，我没有提价。不过，现如今我们的利润空间可是越来越小了。”听了这话，采购员明白了他不签字的原因。

之后，采购员立刻和自己的领导进行了沟通，在获得了批准之后，适当地提高了进价。这样一来，双方顺利成交，延续了多年的合作关系。

供货商说的“最近市场波动很大”的暗语，其实是在暗示自己的难处，表达想要涨价的意思。而且，他还借助这句暗语说明自己想要涨价是有依据的，整个行业都在提价，他们公司并不是例外。

这位供货商是聪明的，懂得如何委婉地表明自己的难处。若是直接提出涨价，可能对方会难以承受，转而寻找另外的合作者。话也说回来，供货商说“最近市场波动很大”，显然是在说整体水平都是这样的，就算是采购员寻找别的合作者，结果也是一样的。采购员自然明白这个道理，找生人合作不如找熟人合作，这样可以减少很多不必要的麻烦。所以，准确理解“最近市场波动很大”的意思，才使双方有继

续合作的可能性。

这句暗语看似是在说整体的形势，其实暗指双方的合作关系，是一种以整体代替个体的暗语。面对这样的暗语，我们不妨立刻有所反应，比如回应：“你们的苦衷我能理解，大家都不容易，要不然我们重新拟定一下合同的内容吧。”“确实如此。那您的意思是准备在价格上有所变动喽，不妨直言。”“您是不是很为难，那能不能把您的想法讲出来，大家沟通一下？只要能帮忙的，我一定会竭力去做。”诸如此类的话一出口，对方会很感动，也会在接下来的谈判中畅所欲言，这就为沟通奠定了基础。

生意场上的竞争从来都很激烈，很多人都曾为了坚持自己的立场与人争辩过。似乎在资源有限的情况下，涉及利益，人们很难心平气和地解决问题，这就需要我们有修养，善于细细体会。只有客观、准确地理解暗语的内容，才能把眼光落到实处。当我们学会用暗语检视和指引行为的时候，获得的结果会更精准，行动也会更有效率。

这里要明白的一点是，想要掌握对方的心理，达到自己的目的，有时候也要挑战自己的习惯。不同人对于同一件事情，所选择的角度、陈述的过程是完全不同的。不要总是单纯地去理解对方话语的字面意思，要学会从不同的说话方式中作出准确的判断。这样一来，你才有可能在暗语来袭的时候立于不败之地。

我们其实很有诚意

人有时候是会心口不一的，在谈判中要注意到这一点。当对方表明自己“其实很有诚意”的时候，他并不一定就是真的有诚意。也许，对方是在借助暗语向你传达某种信息。

一位朋友在建筑公司上班，他负责公司的采购工作。有一次，他接待了一家建材公司的谈判代表。

这位代表极善言谈，他当着朋友公司几个工作人员的面，向大家展示了他们公司的灯具产品。他先取出一个漂亮的盒子，就在大家好奇这里面的产品究竟是什么样的时候，他不紧不慢地打开了盒子。大家看到塑料泡沫包装里精美的灯具，纷纷称赞它非常高档。

谈判代表显然是有备而来的，他掏出白手套戴上，然后非常认真、虔诚地将灯具从盒子里托了出来，给大家进行展示，并且边旋转灯具，

边向大家讲解这套灯具的特色。当时，大家都被谈判代表的训练有素吸引了，纷纷表现出对这套灯具的浓厚兴趣。

接下来，谈判代表和朋友谈起了关于这批灯具的进货事宜。当他报出价格的时候，朋友吃了一惊。价格实在太贵了，朋友明白，对方的报价一定有不少水分。于是，他不满地说道："我们其实很有诚意跟你们合作，不过，你这样讲让我感到很为难。"谈判代表听了，也认真地表示："我们为了这次谈判准备了很长时间，希望能给我们一个机会。"

双方僵持不下，最后也没有合作成功。

"我们其实很有诚意"是朋友所说的一句暗语，他真正想要表达的意思是：我方有诚意，所以希望你方也有诚意。如果你的初始报价水分太大，就会让人没有合作的信心。这样一来，很难合作成功。如果我们都能坦诚一点的话，也许能够长期合作。如果谈判代表能够听懂他的话，明白"我们其实很有诚意"的真正意思，双方的合作可能就还有回旋的余地。

我们从案例中可以看出，建材公司花了大力气来准备这次见面，就连展示产品所需的手套都准备好了，表现出一种小心翼翼的态度。可惜客户并非只看重这一点，他们更关心的是价格。一个包装再好的产品，如果价格不能令对方满意，双方也很难进行合作。就像这个谈判代表一样，有些人往往顾此失彼，注重了一些动作的细节，却对语言的细节视而不见，忽略对方的暗语。这样一来，往往会让事情的发展与自己的期待背道而驰。

诚意其实是一种很抽象的东西，如果想表达自己的诚意，就需要通过具体的行动，而不是简单地说出自己"有诚意"就真的有了诚意。暗语的深意是藏在表面意思之下的，要想挖掘出来，就要细心体会。听到"我们其实很有诚意"的暗语，就得想这诚意究竟体现在哪一方面。在现实生活中，这个诚意也许体现在价格上，也许体现在其他方面，比如说销售产品的优惠条件、厂商提供的优质服务、成交的方式、让利的空间等。

遇到这样的暗语，我们不妨主动把自己的诚意具体地表现出来，比如说可以直接在价格上作出让步，让对方看到你的诚意，也可以提供一些其他的优惠条件，对方也许会被你的诚意打动。

谈判要尽量保持温和的状态，让事情朝着有利于自己的方面发展。大部分人都希望谈判对象和自己的态度保持一致，却不会在这方面付诸

努力。显然，这样的人很难达到自己的目标。因此，在商务谈判中，如果对方用暗语给了你提示，可以借此机会，主动有所表示。对方看到你的“诚意”之后，就会明白你已经听懂了暗语，那么接下来的谈判就会顺利很多。

希望我们今天能够达成一致

商务谈判过程中，局势瞬息万变，往往会有许多预料之外的事情发生。这样一来，时间就显得非常重要了。有人曾经感叹，谈判就要作好随时翻脸的准备。这句话虽然有些夸张，却也有几分道理。有的时候，对方会毫不客气地下最后通牒，留出很短的时间给你作决定。那么，这种意思是通过怎样的暗语来表达的呢？

有位年轻人大学毕业后进入一家公司做了采购员，他在和对方谈判的时候，遇到了这样的事情。

当时，他想采购一批净水器，与商家进行了各个细节的协商后，双方在送货方式上有了小小的分歧。他开始犹豫自己要不要签这个合同。最后，他表明要再慎重考虑一下。

商家显然有些不高兴了，不过也没有表现出来，只是淡淡地说：“希望我们今天能够达成一致，不枉您辛苦地跑这么一趟。”听了这话，他以为对方是在跟自己客气，于是没心没肺地说：“没关系，不辛苦，我过几天再和您联系，这个问题需要再慎重考虑一下。”说完，他起身告辞。

可是，让他感到意外的事情发生了，这位商家第二天就与另一个客户签了约，这件事让他后悔莫及。毕竟，当初商家给的送货价格很优惠，错过了这一家，再也不好找比这家更合适的了。最后，他只好抬高进货价格与另外的一家签订了合同。

其实，在这次的合作协议中，关于商品的运输问题只是整个合作计划中一个小小的环节，不值得大动干戈地去考虑好几天。商家希望能够签约，还通过“希望我们今天能够达成一致”这样的暗语表达了这种意向。他的意思是说：我给你的决定时间非常短，而且我有很多的筹码在手，不希望拖延。换言之，“希望我们今天能够达成一致”这句话就是很客气地给出了一个“最后期限”。年轻人没有听懂对方的暗语，最终在这次商业谈判中栽了跟头。

“希望我们今天能够达成一致”表明了一种紧迫的气氛。“达成一致”说明了对方迫切想合作的意愿。此时此刻，如果合作中出现了小障碍，应该尽快想办法解决。出现分歧的时候，维护自己的利益虽然重要，但是抓住机会尽快促成合作更重要。如果你无视对方的暗语，被别人捷足先登，那样后悔可就来不及了。在听对方说话的时候，理解暗语要考虑多方面的因素，要找到对自己最有利的一面，及时考虑时间和期限，为维护自身利益做好各方面的准备。

小刘做茶叶生意，手下有几个员工，经常采用电话营销的方式向潜在的客户推销茶叶。一次，有个客户打电话过来，请他们快递一个茶叶样品。客户说：“我们希望今天能收到茶叶，以尽快作决定，最好是在今天达成一致。”

当时，已经是中午了，找快递公司都要明天才能将货送到。想到这里，小刘亲自开车把样品送了过去，在对方下班前找到了负责人，并且让对方品尝了茶叶。对方很感动，很快便签下了合同，小刘收获了一大单生意。

在这个案例中，客户所说的“最好是在今天达成协议”是表达迫切希望合作的暗语。小刘能敏锐地感觉到，并且惜时如金，亲自送货，这笔生意成交也在情理之中。

在谈判中，你不能像一块钢板，要求自己的利益不受分毫损害。对方既然已经提出了“希望我们今天能够达成一致”，那么你也要及时表明自己的想法，以免对方误会你没有合作的诚意，让机会白白溜走。所以，面对这种暗语，我们不妨及时表明自己想合作的意愿，如果自己实在拿不定主意，不妨说“能不能再给我一天时间考虑，明天我就可以给您明确的答复”，或者立刻请示自己的领导，以自己最大的努力争取合作的成功。

我们的价格绝对公平

当人们对是否购买一个产品进行决策时，绝对不是随意的行为，而是需要一个合理的价值标准。所谓合理，其中一个重要的方面就是价格公平。

一位朋友开了一家小家电专卖店。有一次，他去进货，当时供货商提供了一种进货价为480元的豆浆机，朋友感觉进货的价格有些贵。

多次协商之后，供货商仍然坚持这个价格，没有留下一点余地。朋友感觉这其中可能有些问题。也许是看出了朋友的疑问，供货商再次强调：“我们的价格绝对公平。”接下来，供货商给朋友看了另外的一款产品。这是一款经过改良的豆浆机，价格是980元。供货商说：“虽然这款豆浆机的功能更加强大，但是它的价格很难被普通的消费者所接受，销路并不好。所以，我建议你还是进480元的这一款。这款豆浆机的进货情况非常不错，我们给许多大型的家电销售公司都是这个价，如果你不信，可以去那些卖场里转转。为了避免引起争议或者讨价还价的麻烦，我们给你的价格是绝对公平的。”

最后，经过慎重考虑，朋友签了进货合同。事后，他发现供货商说的果真没错，他进货的价格确实不高，别的同行进货也是这个价。

在这次谈判中，朋友怀疑供货商区别对待客户，而供货商回应的“我们的价格绝对公平”，就给出了确定的回答。他的意思就是：我们对所有人都是一视同仁的，不会给你一个过高的价格而给别人太多的优惠。

“我们的价格绝对公平”是一种态度的保证，其中体现出了一种肯定的态度，听者往往会受这种态度的影响。这句话是对价格的一种认定，也就是说在这个问题上，他们是绝对可以保证的。这句暗语意味着很难在价格上有所松动，无论听者感觉这产品的价格是高了还是低了，他们都会从这句话里感觉到对方将不会再更改价格。在这种情况下，要想说服对方，可能性不会太大。

因此，碰到这种情况，我们可以回应：“真的没有让步的余地了？”“如果价格上没有余地，那能不能从其他方面给我们提供一些优惠呢？”“如果价格上不能商量，能不能签一个长期合作的意向书呢？”这些试探性的话语也许可以从别的方面为自己争取利益。如果真的感觉价格方面没有什么回旋的余地，干脆来个顺水人情，直接回答“那好吧，既然这样，我也不想让您为难，我们现在就签合同”，或是“好的，既然这样，我们成交”，这样爽快的回答，会给对方留下好印象，为下次合作打下良好的基础。

每个人都对公平有着深深的渴望，任何一件事只要感觉不公平，心里就会觉得不舒服，这种情绪会影响人们对事情的判断。人潜意识中的公平意识，是想给自己的心理求得一种平衡或自我安慰。懂得这一点，我们就可以将这种潜意识应用于商业。运用这种思维去理解对方的暗语，商业谈判也将会变得更容易一些。

我们暂时休会

所谓的谈判僵局是指在谈判过程中，双方因暂时不可调和的矛盾而形成的对峙。当然，我所指的出现僵局并不等于谈判破裂，但它严重影响谈判的进程，如果不能很好地解决，就会导致谈判破裂。虽然并不一定每次谈判都会出现僵局，但也可能一次谈判出现几次僵局。遇到这种情况时，你将会听到什么样的暗语呢？

2012年2月15日，雅虎与阿里巴巴和软银之间就转让亚洲资产的交易谈判陷入可能破裂的僵局。这次谈判陷入僵局的主要原因是雅虎董事会内部在他们想从交易中获得何种利益的问题上产生分歧。这一消息令投资者感到失望，受到这一谈判僵局的影响，雅虎股价开始下挫。

交易之所以陷入僵局，是因为雅虎方面的谈判官员希望阿里巴巴集团的部分运营资产加入到交易内容中，而这部分资产对阿里巴巴而言非常重要，预计有可能是其B2B业务。事实上，雅虎内部在出售亚洲资产的问题上，董事会中出现了以运营资产代替现金作为置换条件的声音。

作为雅虎董事会，他们当然希望尽快促成亚洲资产交易，若交易方案迟迟不能确定，董事会将施加更大的压力。因此，为了让谈判不致破裂，参会者宣布："我们暂时休会。"

当然，这样暂时叫停对阿里巴巴集团与软银回购计划的进程造成一定的影响，但他们已在谈判中取得了一定的主动权。如果阿里巴巴集团通过私有化B2B业务，且做到整体上市，不排除对雅虎反向收购的可能。

不久，迫于各方压力，雅虎有可能在谈判中让步，有人预计可能会采取新的收购方案进行谈判，而新方案的主要内容还是围绕着纳税问题，并且新方案可能更加简单。许多人认为接下来的谈判促成合作的可能性将会大大提高。

"我们暂时休会"这句暗语往往在双方分歧严重的时候出现，它表示此时的谈判有可能会陷入僵局，双方的情绪很激烈，没有必要再谈下去。想要有进展一定要缓和气氛，稳定情绪，并且仔细考量对方的观点。

大家都知道兵法中有"缓兵之计"。"我们暂时休会"其实也是一种缓兵之计。它是一种良好的信号，表明了一种想让谈判进行下去的愿望。通常情况下，当谈判的双方势均力敌的时候，双方出于各自的目的和

利益，往往会在某个问题上纠结不清，从而互不相让，最后搞得僵持不下。有的时候，双方对交易内容的条款要求和想法差别较大，也容易形成僵局。在这样的商务谈判中，如有任何一方不妥协，僵局就会形成。还有的时候，如果一方言行不慎，伤害了对方的感情，或者让对方丢面子，也会形成谈判的僵局。这样的僵局更难处理。所以，不论出现上述的哪一种情况，双方都会无法交谈下去，从而大大减小了回旋的余地。

“我们暂时休会”这样的暗语通常可以让局面缓和下来。我们在听到这样的暗语时，不必视为谈判失败，而是要采取积极的措施促使谈判成功。针对这句暗语，既不能事事迁就对方，使自己陷入被动，也不能失去信心和耐心，一拍桌子贸然作出决定，而要进一步研究原有计划，灵活运用各种策略、技巧，打破僵局。

当然，也可以把这句暗语当成一种转移视线的信号。也许你们之间只是在某个问题上纠结不休，如果把这个问题避开，再去磋商其他的条款，那么就有可能避开眼前的僵局，迂回地解决矛盾。如果大问题的处理都获得了很好的结果，双方比较满意，彼此坚定了合作的信心，那么不妨对纠结的问题作出适当让步，从而促进合作。

类似“我们暂时休会”这样的暗语还有很多。比如“我们暂时休息一会儿”“我们先喝杯茶”“别着急，慢慢聊”，都表达了同样的意思。这类话就像一个暂停键，使当前的局面得到了缓和，这样一来，成功的可能性将大大提高。

你们的资讯并不准确

众所周知，在进行商务谈判的时候，熟悉对方的情况，了解对方的底细是非常有必要的。只有准确掌握了对方的资讯，知己知彼，才能更好地促成双方的合作。面对众多可供选择的产品与服务，了解的对方的资讯一定要准确，这样一来，在提要求的时候，才会有理有据，双方才能有针对性地进行谈判。

那么，如果遇到准备工作做得不充分的情况，对方通常会以什么样的暗语来提示呢？

钻石属于世界上稀有的宝贵资源。珠宝制造业都离不开与钻石生产商的合作。必和必拓公司的伊卡蒂钻石矿是世界数一数二的高质量钻石生产商。熟悉这一行业的人都知道，必和必拓公司拥有伊卡蒂钻石矿

80%的股权。

2011年4月15日，周生生集团副总经理周允成透露，香港珠宝品牌周生生已经与必和必拓达成了战略合作，这一消息让商界的许多人都感到非常吃惊。在这次谈判中双方商定，周生生用货量的50%将由钻石垄断巨头戴比尔斯和必和必拓直接提供。

事实上，关于这一商务谈判早在几年前就已经着手准备了。与那些矿业巨头合作的前提是要获得看货的资质，可是这一资质的取得难度非常高。而且，全球钻石生产企业众多，彼此之间的竞争非常激烈。

几年前，行业之间的产品价格透明度还不像现在这么高。所以，要想合作成功，对资讯的了解必不可少。周生生的一位高层人士表示，以前曾有不少买家想与必和必拓合作，但是得到的答复结果往往是“你们的资讯并不准确”。就这样，买家们在这句话面前纷纷败退。由此可见，与必和必拓合作并不是那么简单。

“知己知彼，百战不殆”同样在商场上适用。周生生集团与必和必拓的合作也是经历了好几年的磨合与谈判。周生生集团提前几年来了解必和必拓的生产开发情况，此外，还研究双方合作的各种模式。

同样，虽然必和必拓几年来一直留意周生生，但并不只是把货品推到市场那么简单，因为这并不是简单的买和卖的关系。必和必拓很注重这个公司能不能真正为钻石增值，换句话来讲，就是周生生集团是否在钻石推广、零售网络、利润空间等方面具有很好的掌控能力。为了了解对手，必和必拓还会派专门的团队进行调研，了解其资金实力、在行业的影响力、员工队伍等方面的情况。让人们感到吃惊的是，他们还会了解对方纳税的情况。由此可见，与必和必拓合作的条件非常苛刻。

看完了上述案例，也许大家就会明白当初必和必拓拒绝买家时所说的“你们的资讯并不准确”这句暗语是什么意思了吧。这句暗语表面上是说你们的资讯完全错误或者有一定的偏差，其实是在婉转地提醒你谈判之前收集的资讯不能反映事实，所以提出的相应要求很不合理。面对这句暗语的提示，接下来要做的工作，自然是去深入了解对方的情况，寻找合作的突破点。

当然，如果对方提出“你们的资讯并不准确”时，你认为对方的看法并不正确，那么，不妨用事实来向对方解释。比如说，你可以列举一些自己了解到的情况，以此来改变对方的看法；或者直接请对方说出具体内容，在这个基础上再进行沟通，以达到双方合作的目的。

其实，在谈判之前，大部分人还是会了解客户的产品或者服务的相关情况的。要不然，就会让对方觉得毫无准备，根本没有谈判的诚意。如果我们准确掌握了客户的资讯，不仅可以使自己赢得客户的尊敬，而且有助于掌握谈判的主动权。

与“你们的资讯并不准确”相似的暗语还有很多，而且在许多行业的谈判中常常出现。比如说，当一个房地产经纪人听到客户提出一个不合理的价格时，往往会用“你的消息并不准确”来暗示；当一个汽车推销员听到顾客说出一个不合理的数字时，往往会说“也许你看到的是几年前的信息”来回答……因此，当我们听到这类暗语时，不妨反省一下自己，看一下是不是准备工作没有做好，了解到的情况与现实有出入。如果是这样的话，就要先了解对方的想法，再根据实际情况采取下一步行动。

第9章　饭桌上的话要是听不懂，别说你懂人际

我们的生活总是摆脱不了饭局，它承载了太多的功能。每个人的社交往来、人生成败，都与饭局有着千丝万缕的关系。听懂饭桌上的话，往往会让你左右逢源，进退自如。

有空儿聚一聚

在中国，要想领教暗语的魅力，饭局上的话必不可少。当今社会，吃饭并不仅仅是生存的需要，更是一种重要的人际交往方式。

对于请客吃饭的社交功能，想必大家都深有体会。著名的作家钱钟书就曾在自己的著作中提到过：“吃饭有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等等。社交的吃饭种类虽然复杂，性质极为简单。可以这样来讲，把饭给自己有饭吃的人吃，那是请饭；自己有饭可吃而去吃人家的饭，那是赏面子。交际的微妙之处不外乎此。”这话放到当今社会就更不难理解，我们不可能无缘无故请别人吃饭，也不可能没有任何理由就参加别人的饭局。任何一顿饭，多多少少都会有缘由。在答应吃饭或者请别人吃饭之前，要好好考虑考虑这顿饭的用意何在。

有一天，我的一个很久不联系的朋友打来电话，东拉西扯地聊了半天

之后，他终于转到了正题上："好久没有见过你了，有空儿聚一聚，怎么样？这样吧，择日不如撞日，要不就明天吧？"

我一听，就知道这顿饭有内容。以前"有空儿"的时候才聚一聚，为什么这次偏要在这段时间"聚一聚"呢？这个朋友人品还不错，所以我考虑过后，爽快地答应了。

第二天，我准时去参加了这个饭局。果然不出我所料，这个朋友有事相求，他想经营关于图书电子版权方面的业务，想借助我的力量来为自己扩展人脉关系。念在好友的情分上，我答应帮忙。朋友非常兴奋，不断地劝酒。

显然，朋友安排的饭局并非是因为"有空儿"才聚一聚，而是因为"有事儿"才聚一聚。"有空儿聚一聚"从表面上来讲，问得很随意，是一句家常话。但其实是一种试探，可以说是在投石问路。

餐桌是应酬交际的重要媒介，是广交朋友的地方，对方邀请你"聚一聚"，如果不是单纯地有事相求，而是约了很多朋友，那有可能是想给你牵线搭桥，将你引入另外的一个圈子。也有可能是想拉近和你的关系，借助你达到某些目的，是"有奔而来"。

吃饭并不难，但是应付饭局并不是简单的事情。因为在饭桌上，就像在战场上一样，很多事情都可能发生，也许会被卷入一个交际圈，也许会参与到一件事中，也许要受朋友所托帮忙，也许有人想同你合作……总而言之，一个饭局有着太多的功能。因此，听到"有空儿聚一聚"这句暗语的时候，不妨作好充足的心理准备。吃什么饭，在哪吃是次要的，关键要看对方的主要目的是什么。

实际上，生活中类似于"有空儿聚一聚"的暗语相当多。"有机会一起吃个饭。""听说最近新开了一家饭店，味道不错，要不一起去尝尝。""好久不和你一起喝酒了，赶明儿找几个朋友凑一桌怎么样？"这些话同样传达出"有奔而来"的意思。请客吃饭只是方式方法，饭桌上的交流与沟通，才是重中之重。如果你有足够的心理准备，不妨接受邀请，冲着对方的暗语去赴约，没准会有很大的收获呢。

给你介绍一个朋友

在饭桌上，大家推杯换盏，劝酒夹菜，无一不是为了主题来作铺垫。即便相互之间并不熟悉，一旦上了同一张饭桌，酒过三巡，那气氛也

会轻松不少。

中国人常说“无酒不成席”，可以这样说，中国人在酒桌上把酒言欢是加深感情、建立友谊的必要手段。喝酒的时候，喝的不仅仅是酒，而是一种情意，更是一种社交的途径和方式。中国人常常在推杯换盏之间，认识、结交朋友，最后推心置腹。于是，中国人的饭局上，相互之间介绍朋友就成为一档重要的节目。

阿里巴巴的创始人马云，在最初创业的时候，资金的筹集遇到了很大的困难。当时，人们对于在网络上开展商务活动并不了解，所以他一时之间很难筹集到创办公司所需要的钱。可是没过多久，当他接到一位朋友的电话时，奇迹发生了。那位朋友在电话里什么也没有提，只是简单地说了一句：“一起吃个饭吧，我想给你介绍一个朋友。”

放下电话，马云去参加了这个饭局。他当时也没有想到，自己居然在饭局中认识了著名的投资人孙正义，并且从他那里获得大笔投资。由此可见，这个饭局不仅改变了马云的人生，更对电子商务的推广产生了不可忽视的作用。

命运往往是很神奇的，很多人的命运就是在一念间改变的。而饭局就像是一座桥梁，把一个人从人生的某一条路牵引到另一条路上。当初，马云接到这个电话的时候，“给你介绍一个朋友”的暗语想必他是能领会的，因此及时抓住了这种机会。饭局的重要功能之一是拉近人与人之间的距离，增进彼此的感情。对方给你介绍朋友，意在让你与这位陌生人建立某种关系，促使其成为你的熟人。

姚欣，一位80后，他曾经一度创造了中国互联网行业的融资纪录。那么，这个年轻人是如何受到“投资之神”眷顾的呢？

还在武汉的华中科技大学读研二的姚欣当时还没有手机，有一天他在宿舍里接到了一个电话，他的一位朋友在电话里说：“我想介绍一个朋友给你认识。”

朋友在电话里说是软银中国的宋安澜，之前投资过一些企业，对他们当时研究的流媒体技术很感兴趣，想看看是否有机会与他合作。

大约三四天之后，宋安澜找到了姚欣，并且搭乘他的自行车来到了他的宿舍。宿舍条件非常简陋，只有一张大床和六七台电脑。那时的天气很热，男生们都光着膀子。可是，宋安澜并不介意。谈了几个小时之后，他提议大家一起去吃饭。当时，姚欣并不想跟他再谈，于是他开口就拒绝了。

看到他满不在意的样子，朋友真的很替他着急，悄悄把他拉到一边进行劝说。在朋友的再三劝说下，姚欣终于同意去赴局，并且顺利拿到了第一笔投资，创办了自己的公司。如今，他已经成为“80后富豪”。

可以说，姚欣差一点与财富失之交臂。他最初并没有领会到朋友“介绍一个朋友给你认识”这句话的意思。他还年轻，缺乏足够的社会经验，单纯的大学生活让他并没有意识到这个饭局的重要意义，也没有体会到朋友的一片良苦用心。

很多时候，“给你介绍一个朋友”就意味着一个千载难逢的机会，意味着命运之神的一次眷顾。当然，也许我们不能像姚欣那样幸运。不过，多认识一个朋友，至少我们的人生就多了一种可能，多了一条可供我们选择的路。碰到这种情况，我们不妨积极回应，主动表示自己也有多认识朋友的意愿。如果对方所引荐的朋友并不是自己喜欢的，不妨暂且敷衍一下，简单寒暄几句即可。

人活于世，必然免不了要吃饭。“给你介绍一位朋友”的饭局，已经被时代赋予了新的含义——最常见、最有深意的交际形式。因此，我们绝不可小觑这句暗语的作用，应多花心思，参透其中奥妙，了解其中的深意，使其成为我们成功办事的一张王牌！

酒逢知己千杯少

有时候，我们会遇到特别考验人的重要场合——酒局。千万别小看酒局，中国人的酒局往往有着独特的含义，充满了无数耐人寻味的内容。有一句话在酒桌上非常常用，那就是“酒逢知己千杯少”。当我们听到这句话的时候，是否明白它表达了怎样的含义呢？

小海在一家公司担任销售小组组长，他所在的小组，总是全公司销售业绩最好的，很多同事都不明白小海是怎么做到的。其实，小海的很多生意都是在酒桌上谈成的。

这喝酒并不是简单意义上的喝酒。每周做工作计划的时候，他总会事先确定要同哪些人见面，然后有条理地安排早餐、午餐和晚餐，按计划与他们聚餐。当然，在这个过程中喝酒是免不了的。与他喝酒的这些人可能是客户、朋友、某些有影响力的人，或者一些潜在客户。在愉悦的饭桌上，特别是在喝酒喝得高兴的时候，他会强调“酒逢知己千杯少”，以此来加深对方对他的印象，寻找销售的契机。

有一次，他请一位客户吃饭。喝酒的时候，这位客户提起自己喜欢集邮，而小海立刻表示集邮也是自己的爱好。他们就集邮这个话题展开了讨论。边喝边聊，两人的兴致越来越高，小海适时地感叹："真是酒逢知己千杯少！"这个客户也有此感受，两人连连碰杯。这次饭局以后，他们很快签订了合同。

从上述案例中我们不难发现，"酒逢知己千杯少"这句暗语，表达了一种强烈希望拉近彼此距离的意愿。当说话者把这句暗语讲出口的时候，听者如果能够心领神会的话，一定会让彼此之间的心理距离拉得更近。

"酒逢知己千杯少"其实重点强调的不是酒，而是"知己"。喝酒大部分不是为了酒，而是为了人情。如果对方领情，自然就会欣然接受。这看似简单的一句话，却暗藏着许多关于人情世故的玄机。如果你能与对方"共饮千杯"，无疑意味着获得了对方的好感与认同，而且在一定程度上，已经成为了一种"铁"的关系。

一位旅居中国多年的外国友人曾经说过这样的一段话："在中国做生意与在别的国家做生意不同的是，在别处，即使不是朋友同样可以把生意做好，但在中国要做好生意，必须先要跟别人成为朋友。而要成为朋友就得要喝酒，而且喝酒越爽快，证明你们的关系越好。当你跟中国人成为好朋友的时候，只要你有求于他们，他们都会尽量帮忙，这时，生意也就容易做成了。"然而，现实生活中，很多人并没有领会"酒逢知己千杯少"这句暗语的意思，认为应酬喝酒是件苦差事，在无法拒绝的情况下，便敷衍了事。于是，一场酒水轰炸后，有可能会毫无收获。而实际上，当今社会，劝酒在我们的生活中，有着不可替代的作用。举例来说，如果你要去拜访10个人，就需要花费许多时间。但是如果在饭局中拜访这些人，在酒桌上谈情谊，反而更容易拉近感情。

的确，在中国似乎很少有单纯工作意义上的业务关系，多如牛毛的饭桌社交上那"千杯酒"发挥着重要的作用。也许在很多人眼中，这种关系很可能只能维持短暂的时间，可是，当对方说出"酒逢知己千杯少"的时候，往往能迅速拉近两个人之间的关系，特别是陌生人之间的关系。

面对"酒逢知己千杯少"这句暗语，不妨针对对方的情况作出适度的表示。一般情况下，说出这句话意味着对方有着强烈的想结交的意愿。如果想让这酒喝得宾主尽欢，一杯接一杯地饮酒势不可免。可以举起自己的酒杯，先干为敬，尽量一次喝完，以表自己的诚意。在这句话的背后，有的时候会潜藏着更多的利益交换和人性往来，有着更加错

综复杂的关系，很多需要注意的问题和诸多的潜规则都等待你去体味。

听说你们很熟

当今社会，信息技术和大众传媒飞速发展，信息传播的方式日趋多样化和现代化。但尽管如此，有一种极为重要的信息传播方式仍旧在我们的生活中占有重要的地位，发挥着重要的作用。可以说，这种信息传播方式绝对没有别的办法能够代替。我所讲的这种方式，就是饭局。

众所周知，在饭桌上，人们往往有一种轻松和随意的态度，这个时候人与人之间的关系很容易拉近，信息更容易传播，而且也能给人留下更深的印象。通常，当所有的人坐在一起吃饭的时候，互相交流信息必不可少，把自己的信息告诉别人，再从别人那里获得信息，这是一种很自然的状态。

在交流信息的时候，大家可能经常听到一句话——听说你们很熟。当听到这句话的时候，你就要注意了，这可是一句试探性的暗语，接下来，也许对方就会围绕他所指的这个人展开话题。

通晓饭局上暗语交谈的奥秘，你才能真正领略其中的精髓所在，才能在任何饭局中游刃有余，无往不胜！“你们很熟”这一点已经表明他对你和另外一个人的关系了如指掌。这个人也许是你的好朋友，也许是你身边的一位极为熟悉的人。他说这句暗语的时候，也许想要通过你的介绍，找到话中提到的这个人，然后请你引荐，认识对方；或者他以这句话表明自己了解你的生活圈子，知道你经常和哪一类人交往，以此拉近你们的关系，让你有了一种“大家都不是外人”的良好感觉，为接下来你们的谈话步入正题作好铺垫。

有一次，我去参加一个杂志社举办的笔会，会后，主办方为我们精心安排了聚餐。饭桌上，我和一些相熟的作者交谈得非常融洽，也认识了一些谈得来的新朋友。当一位不太熟悉的作者给我敬酒的时候，他提到了我们共同认识的一位朋友：“你知道孙老师吧，我听说你们很熟，我和他也是多年的朋友啦。”他告诉我，孙老师在他面前多次提到了我，说我是个很有能力的人，因此他也想找机会认识我，恰好这次笔会给他提供了这个机会。听了他的话，我立刻感觉他没有那么陌生了。

由于有共同的话题，我们谈得很投机，我也觉得和他逐渐有了亲近的感觉。他告诉我自己最近新写了一本书，想让我帮忙推荐一个出版社，并且给他的新书写一篇序言。这并不是什么难办的事情，于是我欣然答应了下来。

显然，这位作者话中提到了“孙老师”，立刻把我和他之间的关系拉近了不少。可以说，这是他的一种交际技巧。同时，这句暗语也表明了“我早就知道你，久仰了”。每个人潜意识里都希望自己能得到别人的关注，所以，当对方说出这句话的时候，自己一定会对他有种亲近感。

“听说你们很熟”这句暗语其实是一个非常典型的社交序幕。具体来讲，我们可以参考一下零点公司的报告。该公司在某项报告中称：近90%的被调查者对亲戚感觉比较亲近或非常亲近，同学圈和同事圈次之，对社交圈的心理依赖度最低。报告称，这体现出中国居民的特点——熟人社交。而这句暗语出口的时候，熟人社交也就真正开始启动了。

当我们听到这句暗语的时候，认真想一想，自己是不是真的和这句话中提到的人很熟。俗话说：“物以类聚，人以群分。”当对方提到的这个熟人是自己“脾气相投”的人时，不妨试着接近眼前的这位朋友，也许你会发现，他也是一个和你情趣相近的人。同时，由于这位“熟人”的中介作用，你会感到与对方多了几分亲近。接下来，你们就能由谈“熟人”转到别的话题，从而畅所欲言了。

“听说你们很熟”是一种交流信息、共享信息的信号，当这个信号发出来的时候，饭局的真正作用便开始凸显了。

希望多多提携

我们在求人办事、请人帮忙的时候，常用的一种方式就是请客吃饭。因为吃饭是特别亲和、让人放松的形式。三杯水酒下肚，就会在一定程度上改变对方对自己的印象；只要对方答应我们的邀约，求人办事也就成功了一半。那么，在这种场合，会出现什么样的暗语呢？

我的一位远房亲戚小张在进入新单位之后，总是处在试用期，虽然他的工作表现不错，上级也很满意，但部门经理却迟迟不提为他转正的事情。这让小张心急如焚，巴不得立刻把自己的问题解决了。

他请我帮忙出主意的时候，我笑着说："你可以请他吃一顿饭，然后在席间提出'希望多多提携'，相信听了这句话，部门经理一定会明白其中的含义。"

几天之后，小张请部门经理和几位要好的同事一起去吃饭。饭桌中，大家的交谈十分融洽，在欢乐的氛围中，小张向部门经理敬了一杯酒，并且恭敬地说："以后还请经理多多提携。"部门经理欣然点头。

吃过这顿饭后不久，部门经理便给小张发了一张转正表，协助他办理了转正手续。

"希望多多提携"表现出一种有事相求的态度。如果小张直言"请经理帮忙想想办法，解决我转正的问题"，不免有些直接，如果对方直接一口回绝，将再也没有回旋的余地。这位部门经理是个聪明人，他自然明白"希望多多提携"这句话是"希望多多帮忙"的意思。

当然，除了我们上文中提到的升职之外，也许在这一句客气的寒暄背后，会是商场上一单谈了很久的生意，也可以是一个悬而未解的问题，或者是求人办的一件难事，通过这次应酬，以求对方满足自己的物质利益或者达到目的。因此，在这句话背后潜藏着诸多利益纠葛，当然也会有诸多机遇。

每个人都是社会的一员，都与这个社会有着千丝万缕的联系，完全不利用人脉关系几乎是不可能的。因此，任何一个成熟的社会人和"饭局"都有着不解之缘。易中天在《闲话中国人》中说："政治即吃饭，于是会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，便关系到会不会做人、会不会做官、会不会打仗，甚至能不能得天下。"而在饭局上提出"希望多多提携"则是一种有求于人、迫切想建立亲密关系的态度。

一次，我的一位朋友需要为公司引进一批价值大约200多万元的设备，可是，总是得不到财务部门的支持，每次他要求拨款的时候，他们都会以各种理由拖着不办。

后来，朋友请财务部门的主管吃饭，在喝酒的时候双手举杯，恭敬地表示"希望多多提携"，并将杯中的酒一饮而尽，以表明自己的诚意。听了这句话，看到朋友的举动，这位财务主管不免动容，再也不好意思推辞了。一杯酒拉近了他们之间的距离，接下来的谈话更有利于事情向好的方面发展。很快，朋友拿到了财务部门的批复。

在上述案例中，朋友借助"希望多多提携"这句暗语打开了局面，打破

了人与人之间的界限。消除人与人之间隔阂的最佳选择就是饭局，饭局上，一杯下肚，全身放松；两盏入怀，宠辱皆忘。酒喝到一定程度，气氛便会空前热闹，接下来再说“希望多多提携”，自然是水到渠成。

如果是我们听到了这句暗语，不妨颔首示意，举起酒杯与对方共饮，用行为来回答这句话。或者直接说“大家以后就是朋友，有什么事情您说话”“以后多多交流”“以后多联系”等等，这一定会让对方感受到你的热情。

“希望多多提携”这句暗语就像是一个局。一方把“局”布好了，另外一方如果乐意的话，自然会入“局”，接受你的这句暗语，然后从中帮忙。一个人要在社会上站稳脚跟，必不可少的就是人脉关系，而一场饭局中提到“希望多多提携”，也是为了拓展人脉关系。

我干杯，你随意

大家都听说过这样一句话：“我干杯，你随意。”可以说，这句话深得中国文化的精髓，字字透着一种中国特有的人情世故。那么这句话究竟想表达怎样的意思呢？

老孙和我是同事，他是我们单位有名的“吝啬鬼”，在同事们的眼中，他没请过任何人吃饭。可是让人奇怪的是，有一天他居然说请大家去吃饭。饭桌上，大家才明白，原来单位不久就要投票选举部门主任了。根据总经理的意思，谁得到的票数最多，谁就是部门主任的最佳人选。

其实，老孙的工作能力很强，资历也算是我们部门最老的了。虽然他平时过于“节俭”了一些，但是为人也算不错。

席间，他挨个给我们敬酒，而且言辞恳切。每到一个人的面前，他就会说：“我干杯，你随意。”然后，他会把手中的酒一饮而尽。

几杯酒下肚，他把自己平时“节俭”的原因向大家做了解释，原来他的女儿要考艺术类的大学，而他的妻子又没有工作，家里全靠他的那点工资支撑，所以他自己必须得节省才行。

说到这里，大家都理解了他的用意。几天后的公司投票中，老孙以高票数当选了部门主任。

“我干杯，你随意”表明了老孙的一腔诚意。他有事相求，但是又摸不准大家的态度，因此不便贸然开口，所以借助这句暗语投石问路，进行试探。接下来，所有来宾的表现将会成为他作出判断的重要依据。显然，抛出这句暗语之后，老孙发现大家的反应还算不错，于是开始循序渐进，以情动人，让大家在理解、感动之余，接受他的请求，帮他达到目的。

中国人素来喜欢以酒会友，酒是双方关系进展的催化剂。可以说，一杯酒往往暗藏着许多玄机。“我干杯”是“我”拿出了自己的诚意，“你随意”其实是“我”在等你的诚意。说话者表明了自己的尊重，而且也会让对方感觉放松，没有被强迫。

此外，“我干杯，你随意”这句话表现出了自己对客人的热情与敬重，易于博得客人的欢心。在人们的习惯心理中，喝酒干杯主要放在一个“情”字上。周到的礼节、热情的招待，比美味的饭菜更具诱惑力。“我干杯”说明自己尽到了礼数，充分表示了对来宾的尊重；而“你随意”则表明了喝多喝少都是一份情，只要喝了，“我就领你的这份情”。

饭局中，听到对方说出这句暗语，明白其中包含的情谊，我们不妨作出一些善解人意的举动，以此来表明感情真挚的回应。如果你真的像对方所说那样，“随意”而为，举杯碰碰嘴唇，可能会在对方的眼中显得冷漠，对方会以为你没有听懂暗语，因此感到失望。

实际上，喝酒事小，设局事大。我们设饭局的目的多半不是为了吃饭，而是为了达到良好的沟通效果，让对方认可自己，以此来达到社交目的。因此，劝酒的时候，得体地运用“我干杯，你随意”往往更能让客人尽兴，让对方感到自然、放松，从而更好地在理解这句暗语的基础上，进一步加深彼此之间的感情。

当我们在饭局上听到这句暗语时，不妨细细体味。如果你不想失礼，就像对方一样，将酒一饮而尽。喝酒的同时，说出“大家都干了”“大家都是朋友，来，今天就喝个痛快”这样的话，可以让对方的热情得到回应，从而加深彼此的感情。